Bräutigam & Krämer GmbH & Co. KG
Königstraße 5
D-70173 Stuttgart
Telefon +49 711 22733-0
www.colliers-bk.de

Marktbericht

BÜRO
EINZELHANDEL
INDUSTRIE/LOGISTIK
INVESTMENT

STUTTGART | JANUAR 2009

Bräutigam & Krämer GmbH & Co. KG ein rechtlich selbständiges Mitglied im Netzwerk Colliers PropertyPartners sowie Colliers International Property Consultants, ein Netzwerk rechtlich selbständiger und unabhängiger Unternehmen mit über 290 Büros in mehr als 60 Ländern weltweit.

COLLIERS PROPERTY PARTNERS

BRÄUTIGAM & KRÄMER GMBH & CO. KG

COLLIERS PROPERTY PARTNERS

STUTTGART IN ZAHLEN

Einwohner (Stand: 11/08)	593.556
Arbeitslosenquote Region Stuttgart (Stand: 11/08)	3,8%
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte (Stand: 09/07)	345.312
Gewerbesteuerhebesatz (Stand 01/09)	400%
Bruttoinlandsprodukt/ Einwohner (Stand: 2006)	54.094 €

Quellen:
Landeshauptstadt Stuttgart (Statistisches Amt), IHK Region Stuttgart

FAST FACTS

Flächenumsatz	179.000 m²
Spitzenmiete	18,00 €/m²/mtl.
Durchschnittsmiete	11,85 €/m²/mtl.
Leerstandsquote	6,2%
Flächenbestand inkl. Leinfelden-Echterdingen	7,37 Mio. m²
Baufertigstellungen 2009	ca. 25.100 m²
- davon vermietet	ca. 90%

BÜRO

Flächenumsatz

Der Flächenumsatz im Jahr 2008 konnte trotz zurückgehender Nachfrage im vierten Quartal gegenüber den letzten Jahren deutlich gesteigert werden.

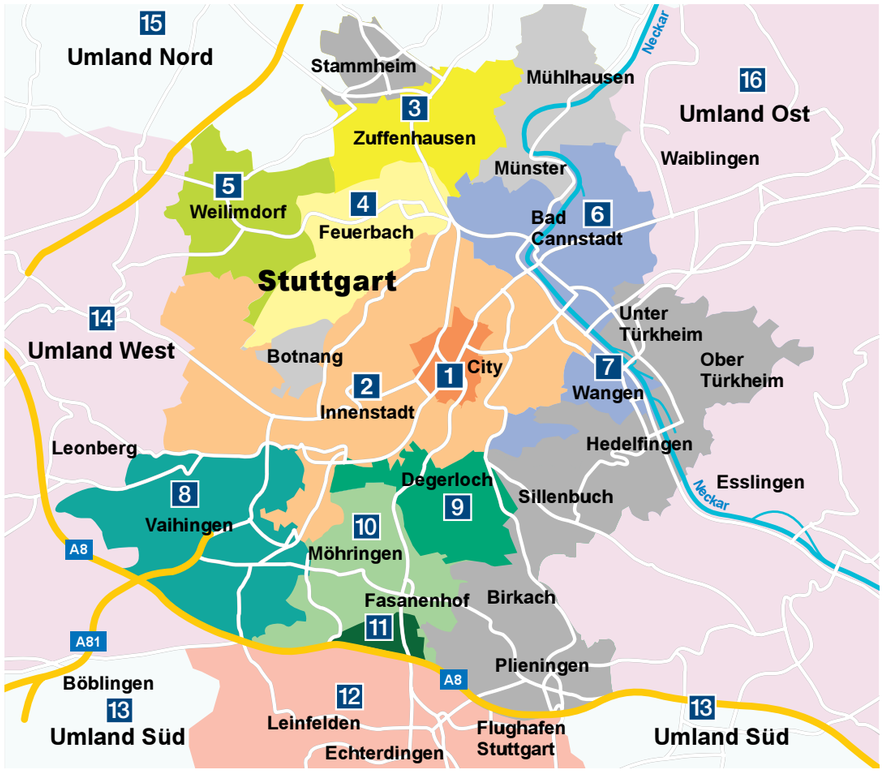
Innerhalb der Gemarkung Stuttgart (inkl. Leinfelden-Echterdingen) wurden ca. 179.000 m² Bürofläche umgesetzt. Dies bedeutet im Vergleich zum Vorjahr einen Anstieg um ca. 6 %. Eine höhere Vermietungsleistung konnte zuletzt im Rekordjahr 2000 mit ca. 210.000 m² verzeichnet werden.

Colliers Bräutigam & Krämer zählte in 2008 ca. 209 Mietvertragsabschlüsse. Dies stellt gegenüber dem Vorjahr eine Zunahme von 14 % dar. Die meisten Mietverträge wurden im Teilmarkt Innenstadt unterzeichnet. Flächenmäßig ist die City der mit Abstand umsatzstärkste Teilmarkt Stuttgarts. Hier wurden ca. 27 % des gesamten Vermietungsumsatzes registriert.

Vergleicht man dieses Ergebnis mit dem des Vorjahres, in dem in der City ca. 43 % des gesamten Umsatzes im Büroflächensegment erfasst wurden, erkennt man eine erhöhte Nachfrage nach den Teilmärkten außerhalb des Cityrings.

Eine besondere Steigerung des Flächenumsatzes konnte in den Teilmärkten Weilimdorf, Feuerbach/Zuffenhausen und Fasanenhof beobachtet werden. Hier wurden insgesamt ca. 34.300 m² Bürofläche umgesetzt (2007: 11.100 m²). Zurückzuführen ist dies auf einige großvolumige Anmietungen. So haben beispielsweise ein Automobilzulieferer in Weilimdorf sowie ein Energieversorgungsunternehmen im Gewerbegebiet Fasanenhof mit jeweils 5.000 m² zur Vermietungsleistung beigetragen.

Besonders anmietungswillig zeigten sich die unternehmensbezogenen Dienstleister (Steuerberater, Rechtsanwälte etc.) mit einem Anteil am Flächenumsatz von ca. 28 %, der EDV/Telekommunikations- und der Allfinanzbereich (22 % bzw. 16 %).



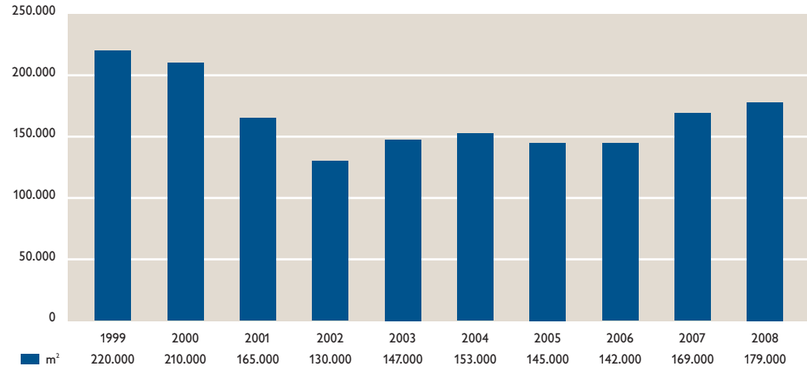
Mit einem Flächenumsatz von ca. 179.000 m² wurde in 2008 das beste Ergebnis der letzten acht Jahre erreicht.

Fast die Hälfte der Flächen (49 %) wurde in den Teilmärkten City und Innenstadt vermietet.

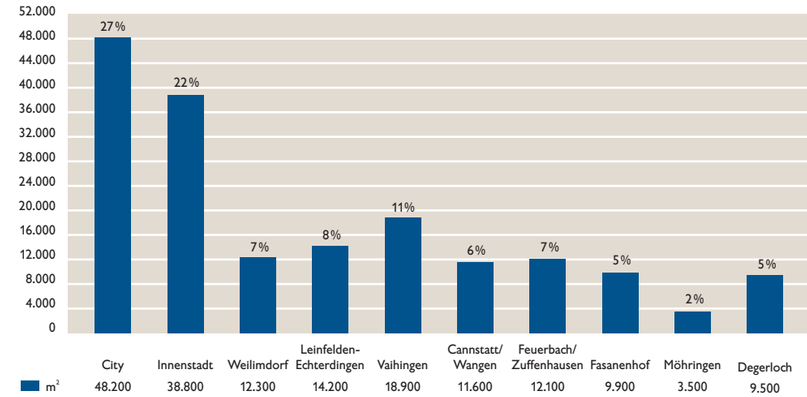
Zu den umsatzstärksten Branchen gehören die unternehmensbezogenen Dienstleistungen, EDV/ Telekommunikation und Allfinanz.

MARKTBERICHT STUTTGART | JANUAR 2009

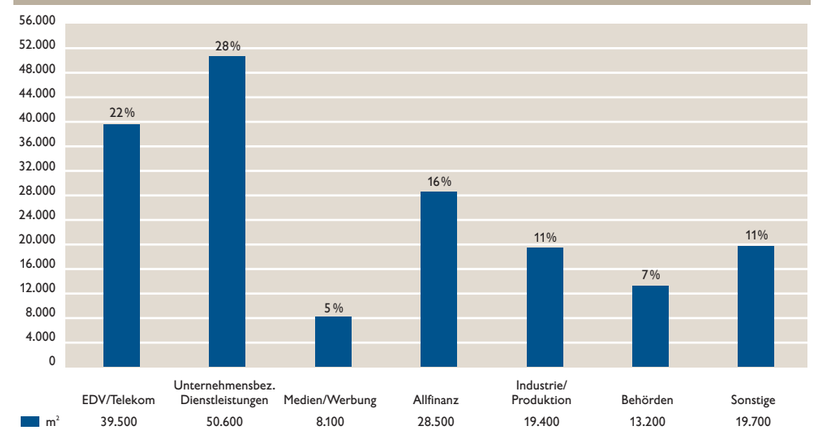
FLÄCHENUMSATZ IM ZEITRAUM VON 1999 BIS 2008



FLÄCHENUMSATZ NACH TEILMÄRKTEN IN 2008



FLÄCHENUMSATZ NACH BRANCHEN



MARKTBERICHT STUTTGART | JANUAR 2009

Mieten

Die Spitzenmiete in der Stuttgarter City lag 2008 bei 18,00 €/m². Im Sommer wurde noch prognostiziert, dass die Schallmauer von 20,00 €/m² im zweiten Halbjahr durchbrochen wird und auch in den kommenden Jahren nachhaltig erzielt werden könnte.
In den letzten Monaten war jedoch eine deutliche Zurückhaltung bei der Nachfrage nach Premiumimmobilien zu verzeichnen.

Derzeit ist es noch nicht möglich abzuschätzen, in welchem Ausmaß die Probleme und Wirkungsmechanismen der Finanzmärkte den Immobiliensektor beeinflussen werden.

Falls die bereits verabschiedeten und noch geplanten Maßnahmen der Regierung zur Konjunkturbelebung greifen, könnte sich die Spitzenmiete bis Ende 2009 auf 19,00 – 20,00 €/m² erhöhen.

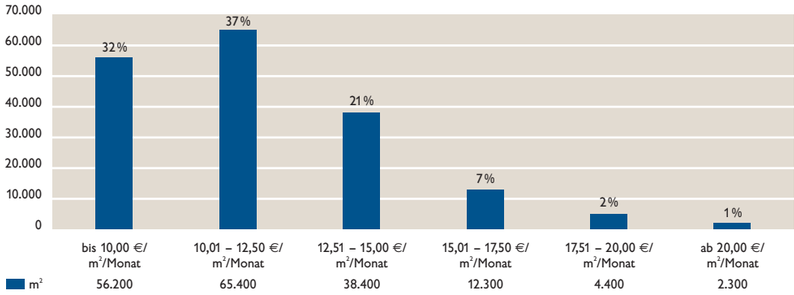
Wie auch schon im ersten Halbjahr 2008 sind in den Stadtteillagen Vaihingen, Degerloch, Weilimdorf, Feuerbach und auch in Leinfelden-Echterdingen keine wesentlichen Marktveränderungen bei den Mieten festzustellen.

Es bleibt auch in diesen Lagen abzuwarten, wie sich die allgemeine wirtschaftliche Lage auf die Mietpreisentwicklung auswirken wird.

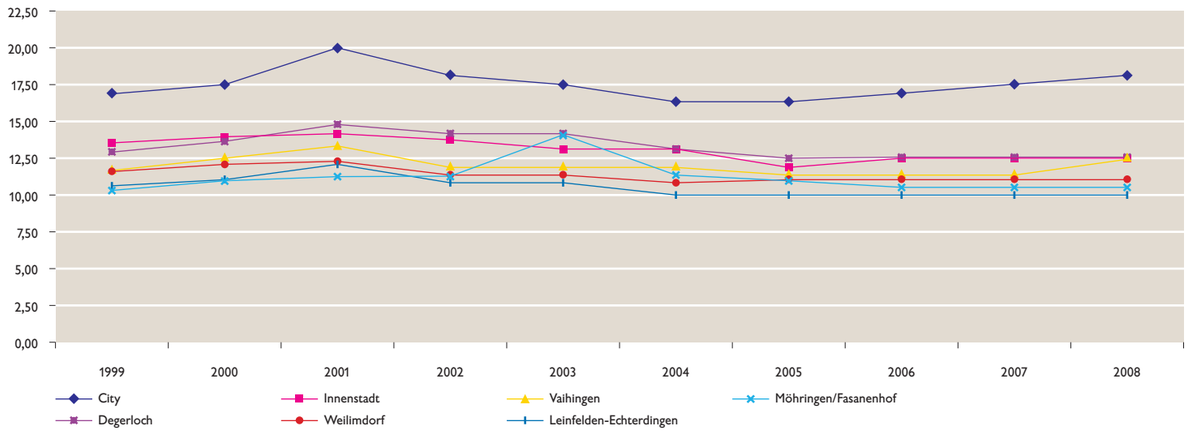
Im Gegensatz zu den vorgenannten Stadtteillagen ist durch den Umzug der EnBW (Energieversorgung Baden-Württemberg) zum Standort Stuttgart Fasanenhof dort von einem Anstieg der Mieten auszugehen. Der Neubaukomplex mit ca. 60.000 m² wurde Ende 2008 fertig gestellt. Auch die Neuanbindung an die B 27 hat wesentlich zur Verbesserung des Standortes beigetragen.

Im Sommer 2010 wird der Stadtteil an das öffentliche Verkehrssystem mit der Stadtbahnlinie U 6 angeschlossen. Dadurch wird eine optimale ÖPNV-Anbindung zum Hauptbahnhof gewährleistet. Die Nähe zum Stuttgarter Flughafen sowie zur Neuen Messe sind zusätzliche Standortvorteile, die weitere Mietpreissteigerungen erwarten lassen.

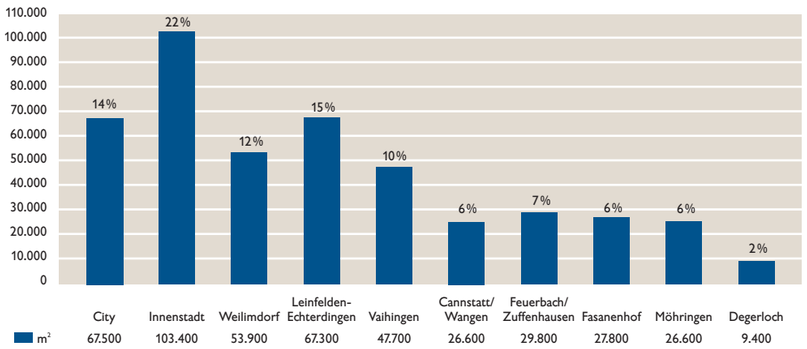
FLÄCHENUMSATZ NACH MIETPREISEN



MIETPREISENTWICKLUNG IN DEN TEILMÄRKTEN SEIT 1999



FLÄCHENANGEBOT NACH TEILMÄRKTEN



Angebot und Leerstand

Aktuell beträgt der Büroflächenbestand in Stuttgart ca. 7,37 Mio. m². Die Leerstandsquote ist mit aktuell ca. 6,2 % etwas geringer ausgefallen als im Vorjahr (2007: 6,4 %) und entspricht ca. 460.000 m² Bürofläche.

Das Angebot an Premiumimmobilien im Cityring ist weiter zurückgegangen und liegt nur noch bei ca. 5.000 m² .

Das höchste Mietflächenangebot befindet sich mit ca. 103.400 m² nach wie vor in der Innenstadt, gefolgt von der City mit ca. 67.500 m². Durch den Boom der letzten Jahre wurden verstärkt hochwertige Immobilien nachgefragt, so dass in nächster Zukunft wieder auf Bestandsobjekte, die nicht in den Premiumbereich fallen, zurückgegriffen werden kann.

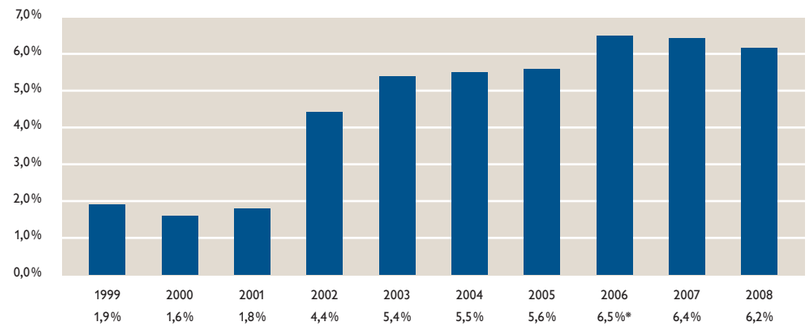
Von allen Teilmärkten außerhalb der City und der Innenstadt konzentriert sich das höchste Mietflächenangebot im Teilmarkt Leinfelden-Echterdingen mit ca. 67.300 m².

Durch die erwartete geringe Baufertigstellungsquote im Jahr 2009 in Höhe von lediglich ca. 25.100 m² (davon ca. 90 % bereits vermietet) ist keine Erhöhung des Leerstandes zu erwarten.

Im Jahr 2010 kommen insgesamt ca. 28.000 m² Bürofläche neu auf den Markt. In der City werden auf dem Gelände Stuttgart 21 ca. 7.000 m² Bürofläche fertig gestellt. Des Weiteren wird der Büroflächenbestand in der City rund um die Königstraße um etwa 17.700 m² ansteigen. Weitere 3.300 m² Bürofläche werden im Stadtteil Stuttgart Degerloch gebaut.

Die Fertigstellung weiterer Projekte ist abhängig von der Vorvermietungsquote in Höhe von mindestens 40 %, die von den Banken für die Finanzierung gefordert werden.

ENTWICKLUNG DER LEERSTANDSQUOTE SEIT 1999



*Die Erhöhung des Leerstandes im Vergleich zum Vorjahr ist dadurch zu erklären, dass im Rahmen einer Bulwien Gesa Studie eine neue Berechnungsgrundlage festgelegt wurde.

Fazit und Prognose

Eine mittel- bis langfristige Einschätzung ist derzeit für alle Marktteilnehmer schwierig, da sowohl die Weiterentwicklung der globalen Konjunktur als auch die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und im Bundesland Baden-Württemberg aktuell nicht beurteilt werden können.

Aufgrund der geringen Baufertigstellungsquote im Jahr 2009 und einiger Großgesuche gehen wir derzeit von einem stabilen Immobilienmarkt aus. Auch im Jahr 2009 werden Standorte rund um den Hauptbahnhof im Fokus der Mietinteressenten bleiben.

Durch die weiterhin angespannte Lage auf den Finanzmärkten und die schwachen Konjunkturaussichten prognostizieren wir für 2009 einen leicht zurückgehenden Büroflächenumsatz von 150.000 bis 160.000 m² .

FAST FACTS

Kaufkraftkennziffer	106,9
Zentralitätskennziffer	130,8
Einzelhandelsumsatz	4.026 Mio. €
– davon in der Innenstadt	41,5 %
Spitzenmiete	300,00 €/m²
Verkaufsfläche	875.000 m²
– davon in der Innenstadt:	37,9 %

Quellen:
Bräutigam & Krämer GmbH & Co. KG,
GfK GeoMarketing GmbH

EINZELHANDEL

Der Markt für Einzelhandelsflächen zeigt sich trotz des deutlich vergrößerten Angebotes, das eine positive Wertentwicklung mit sich bringt, weiterhin sehr stabil.

Legt man die Aussagen der Stuttgarter Einzelhändler dieser Tage zu Grunde, so attestieren insbesondere die lokalen Stuttgarter Einzelhändler ihren Kunden eine positive Konsumstimmung.

Bei den überregionalen Filialisten ist die Stimmung oft abwartend, die Zahlen jedoch im leichten Plus gegenüber dem Vorjahr.

Angebot

Das Angebot an Einzelhandelsflächen hat sich in den vergangenen zwölf Monaten deutlich vergrößert. Die Ursachen hierfür sind diverse Neubauprojekte, wie z. B. das „Quartier S“ von der Württembergischen Versicherung oder das „Post Quartier“ der Firma Hines. Mit diesen beiden Projekten steht ein Vermietungsvolumen von ca. 31.500 m² zur Verfügung.

Derzeit gehen wir davon aus, in Kürze für das Hines-Projekt „Post Quartier“ erste Vermietungen melden zu können. Auch für das „Quartier S“ laufen bereits erste Verhandlungen. Hier, auf einer für den Einzelhandel bisher brach liegenden Fläche, werden ein anspruchsvoller Mix und eine besonders attraktive und komplexe Entwicklung kreiert. Durch diese Entwicklung wird ein neuer Stadtteil mit einem hochwertigen Mieterbesatz entstehen und sowohl das Umfeld der Tübinger Straße als auch das der Marienstraße beleben.

Alle innerhalb des Cityrings gelegenen Projekte werden die Attraktivität für Einzelhandelskunden am Standort weiter stärken. „Quartier S“ und „Post Quartier“, aber auch „Da Vinci“ und „Bülow-Carré“ werden dazu beitragen, die Struktur der City zu stärken. Neue, bislang nicht vorhandene, Anbieter werden das Spektrum der Stuttgarter Einzelhändler erweitern.

Nachfrage

Das Expansionsverhalten, insbesondere der deutschen Einzelhändler und Filialisten, stellt sich derzeit ungebremst dar. Durch langjährigen hohen Druck und geringes Wachstum im Gesamtmarkt haben die deutschen Einzelhändler ihre Aufgaben hervorragend erledigt. Daraus sind krisenfeste Unternehmen, die zu den Topfilialisten in Europa zählen, entstanden.

Eine starke Eintrübung der Stimmung wird allenfalls bei Anbietern des Luxussegmentes mit Schwerpunkttätigkeiten in Asien oder Amerika festgestellt.

Hier hat die Finanzkrise erhebliche Umsatzeinbußen für die Händler zur Folge. Im übrigen Europa leiden besonders Großbritannien und Spanien unter den Umsatzeinbußen, die sich auch auf die Expansionsbestrebungen der Unternehmen erheblich niederschlägt.

Dank der Stabilität des deutschen Marktes und der nachhaltigen Nachfragesituationen mit deutlichem Nachfrageüberhang am Standort Stuttgart ist auch künftig nicht davon auszugehen, dass Leerstände im Bereich der Bestlagen entstehen.

In Stuttgart kommt aber nicht nur die 1a-Lage Königstraße gut bei den Einzelhändlern an, sondern auch Entwicklungen im B-Lagenbereich erfreuen sich bei entsprechender Gestaltung einer guten und ungebremsten Nachfrage. So ist es uns beispielsweise gelungen, Europas größtes Kinderwarenhaus Jako-O in der Stuttgarter Hirschstraße anzusiedeln.

Mieten

Colliers Bräutigam & Krämer geht davon aus, dass sich der Preisanstieg künftig verlangsamen wird. Dennoch sind auch nach Beginn der Immobilienkrise im kleinflächigen Bereich in Bestlagen Spitzenergebnisse in der Vermietung erzielt worden.

Fazit

Eine wachsende Vielfalt von Einzelhändlern wird in Zusammenhang mit attraktiven Kultur- und Gastronomieangeboten dazu beitragen, die überdurchschnittliche Kaufkraft von Stuttgart und der Region am Standort zu festigen und damit einen steten Besucherstrom aufrecht zu erhalten, der für viele Einzelhändler, aber auch Gastronomen und Dienstleister ein stetes Kundenpotenzial erhält.

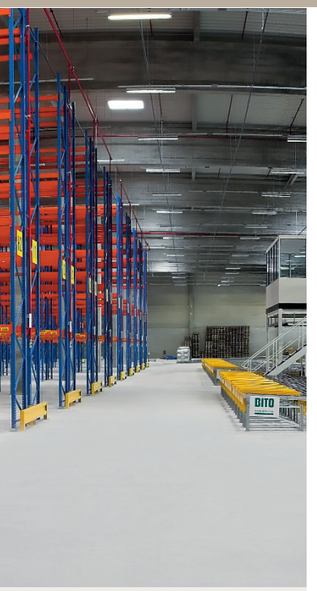
Ladenmieten in €/m²*

80-100 | 120-150 | 160-200 | 230-280 | 280-300

* Neuvermietung, 80 – 120 m²,

6 m Front, ebenerdig, gut geschnitten

MARKTBERICHT STUTTGART | JANUAR 2009



FAST FACTS

Flächenumsatz	ca. 260.000 m²
Spitzenmiete	6,50 € /m²
Durchschnittsmiete	ca. 4,30 € /m²

NACHHALTIG ERZIELTE MIETEN*

	€/m²
1. Zentrum	4,20 – 5,30
2. Stadt Nord	4,20 – 5,90
3. Stadt Süd	4,00 – 5,80
4. Stadt Ost	4,00 – 5,90
5. Umland Nord	4,00 – 5,90
6. Umland Ost	4,50 – 5,20
7. Umland Süd	4,80 – 5,30
8. Umland West	5,00 – 6,40

*bezogen auf Hallenflächen >2.000 m² mit einer Höhe von min. 5,50 m UKB, nicht älter als 15 Jahre

INDUSTRIE/LOGISTIK

Flächenumsatz

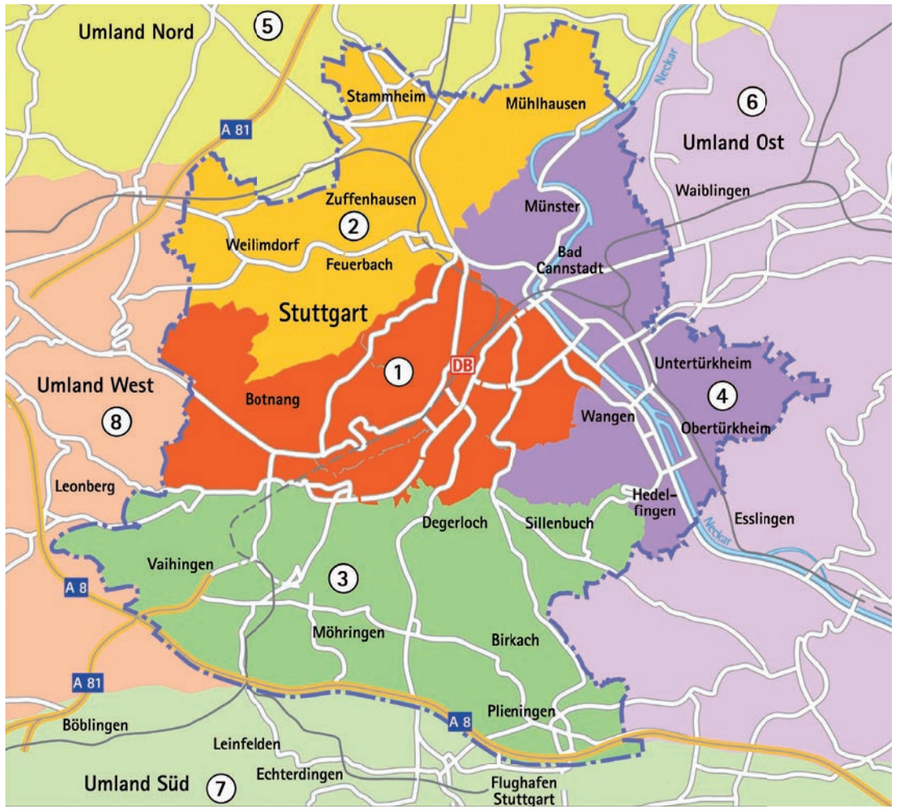
Im Raum Stuttgart wurden im vergangenen Jahr rund 260.000 m² Lager- und Industrieflächen umgesetzt. Aufgrund der weiterhin hohen Nachfrage durch den ungebrochenen Trend zum Outsourcing einer breiten Palette von Dienstleistungen wird erwartet, dass diese Umsätze auch im kommenden Jahr erreicht werden können.

Die Schwerpunkte der vermieteten Flächen liegen – wie auch in den Vorjahren – entlang der Autobahnachsen und im direkten Umfeld der Automobilindustrie. Der größte Flächenanteil der getätigten Vermietungen entfällt auf Mietverträge über Flächen mit mehr als 4.000 m².

Nachfrage

Die Nachfrage bleibt in nahezu jedem Größensegment stabil. Im vergangenen Jahr kam der Schwerpunkt der Nutzer wieder traditionell aus dem Bereich der Automotive-Branche. Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf viele mittelständische Automotive-Zulieferer bleiben abzuwarten. Aus dem Segment Handel und Dienstleistung besteht weiterhin eine sehr stabile Flächennachfrage.

Trotz der angespannten Lage besteht weiterhin starke Nachfrage insbesondere nach modernen Logistikflächen, die nicht nur in Lage und Ausstattung dem aktuellen Standard entsprechen, sondern auch eine Bewirtschaftung im 3-Schicht-Betrieb ermöglichen. Es sind verschiedene Gesuche mit diesen Anforderungen in einer Größenordung über 10.000 m² am Markt.



Es bleibt also dabei: Es besteht ein Nachfrageüberhang aus dem Bereich der Transport- und Kontraktlogistik.

Der Investmentbereich ist nach lebhafter Tätigkeit im ersten Halbjahr durch die Auswirkungen der Finanzkrise zum Jahresende stark verflacht.
Top-Produkte finden jedoch nach wie vor Käufer zu reellen Renditen. Vor allem eigenkapitalstarke Investoren und Eigennutzer können jetzt von nachgebenden Faktoren profitieren.

Angebot

Neubauflächen werden zwar peu à peu realisiert, jedoch bedarf die Genehmigung der erforderlichen baurechtlichen Parameter oft eines weiten zeitlichen Horizontes. Das Spannungsfeld zwischen den nachvollziehbaren Interessen der Gemeinden und den Anforderungen der Logistiknutzer muss in langfristig angelegten Gesprächen mit Geduld und Fingerspitzengefühl gelöst werden.

Es werden weiterhin nur sehr geringe Anteile des Neubauflächenangebots spekulativ errichtet, was den typischen Gesuchslaufzeiten, die oft deutlich unter drei Monaten liegen, entgegensteht.

Das Gros der Neuentwicklungen findet derzeit entlang der A81 statt, wobei festzustellen ist, dass Nutzer und Entwickler aufgrund fehlender Alternativen teilweise bereit sind, in die „zweite Reihe“ auszuweichen, gelegentlich sogar aus der Region abwandern. Bestandsflächen in guten Lagen sind regelmäßig mit sehr kurzen Vermarktungszeiträumen von unter 3 Monaten zu vermieten.

Im vergangenen Jahr wurden verfügbare Bestandsflächen in hohem Maß absorbiert, so dass großflächige Gesuche über 3.000 m² mit kurzfristigen Bezugszeiten mittlerweile nur noch schwer realisiert werden können.

Mieten

In der Spitze muss für Logistikneubauten in den Toplagen wie Böblingen-Hulb oder Flughafen bis zu 6,50 €/m² bezahlt werden. Für Projektentwicklungen außerhalb dieser Toplagen werden Mietansätze zwischen 4,90 €/m² und 6,00 €/m² kalkuliert. Bei Bestandsflächen liegen die Mieten in der Regel je nach Lage und Ausstattung zwischen 3,10 €/m² und 4,90 €/m².

Aufgrund der sich weiterhin auf hohem Niveau befindlichen Grundstückspreise und trotz der leicht nachgebenden Baukosten ist mit einer Entspannung der Mietpreise, insbesondere aufgrund der ungebrochenen Nachfrage und unzureichenden Zahl an Neubauten, nicht zu rechnen.

Die derzeitige wirtschaftlich bedingte Lähmung der großen internationalen Entwickler dürfte nicht zur Entspannung der Mieten beitragen, wenngleich die Angebote vieler Großdeveloper gelegentlich auch nur strategischer Natur gewesen sein mögen.

„Hot Facts“

Die Logistikbranche hat sich über die letzten Jahre mit rasanten zweistelligen Wachstumsraten – beflügelt durch Globalisierung und Outsourcing – vom reinen Transportvehikel hin zum versatilen Dienstleister und drittgrößten Arbeitgeber der Republik entwickelt.

Das Leistungsspektrum reicht von der „klassischen“ just-in-time-/just-in-sequence-Belieferung über zahlreiche vor- und nachgelagerte Montage- und Bearbeitungsprozesse der Produktion, die Beschaffung und Entsorgung bis zu Dienstleistungen aus dem kaufmännischen Bereich. Moderne Logistikimmobilien sollen dieser Entwicklung Rechnung tragen, deshalb sind vor allem die folgenden Parameter wichtig geworden, die eine hohe Drittverwertungsfähigkeit garantieren:

- Autobahnnähe mit ortsdurchfahrtfreier Zufahrt
- GI- oder SO-Ausweisung
- Betriebserlaubnis 24/7
- Ratio Tore/Fläche min. 1/1.000 m²
- beidseitige Andienung für Umschlag
- Höhe UKB min. 10 m
- Bodenlast min. 5 t/m²
- große Stützenraster ab min. 12,5 m
- Sprinklerung
- Rangier- und Hoffläche mit min. 35 m Tiefe
- Teilbarkeit und Erweiterungsoptionen
- Büroanteil max. 10%.

MARKTBERICHT STUTTGART | JANUAR 2009

INVESTMENT

Transaktionsvolumen 2008

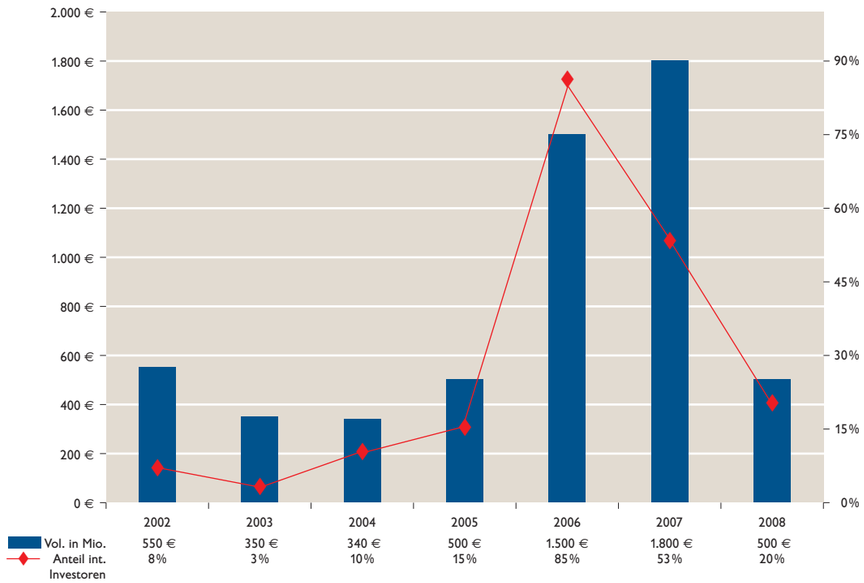
Im Jahr 2008 konnte der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt ein Transaktionsvolumen von ca. 500 Mio. € verzeichnen. Gemessen an den beiden Vorjahren, die bundesweit durch einen historischen Boom am Investmentmarkt gekennzeichnet waren, ein sich bereits Ende 2007 abzeichnender, deutlicher Rückgang. Dabei fiel der Rückgang bei der Anzahl der getätigten Transaktionen wesentlich geringer aus. Gemessen an den Jahren 2002 – 2005 stellen die ca. 500 Mio. € p. a. einen überdurchschnittlichen Wert dar.

Während in den Jahren 2006/2007 einer hoch fremdfinanzierten internationalen Nachfragerseite zahlreiche großvolumige Immobilienportfolien offener Immobilienfonds und Versicherungsgesellschaften gegenüberstanden, dominierten den Stuttgarter Investmentmarkt 2008 Einzelverkäufe im Core- und Grundstücksbereich.

Seitens deutscher Investoren wurden überwiegend Core-Investments nachgefragt. Stärker fremdfinanzierte internationale Investoren verhielten sich insbesondere angesichts restriktiver Finanzierungskonditionen zurückhaltend.

Lag der Anteil ausländischer Investoren am Transaktionsvolumen 2006 noch bei über 80%, reduzierte sich dieser bereits im vergangenen Jahr auf gut 50% und sank im Jahr 2008 auf ca. 20%. Vor dem Investmentboom lag der Anteil der ausländischen Investoren am Transaktionsvolumen zwischen 5 und 15%.

TRANSAKTIONSVOLUMEN (IN MIO. €)



Entwicklung der Renditen

Die Angebotssituation ist seit Anfang 2008 geprägt durch Objekte, die in den beiden vorangegangenen Jahren vielfach im Rahmen bundesweiter Portfoliotransaktionen überwiegend von internationalen Investoren erworben wurden und nun nach vollzogenen Asset-Management-Aufgaben im Einzelverkauf zur Disposition stehen.

Nur in seltenen Fällen handelt es sich hierbei allerdings um am Investmentmarkt nachgefragte Core-Objekte. Insoweit ist der dargestellte deutliche Rückgang der Transaktionstätigkeit eine Folge der veränderten Angebots- und Nachfragesituation am Investmentmarkt, sie ist zudem begründet in den häufig weit auseinander klaffenden Preisvorstellungen auf Käufer- bzw. Verkäuferseite.

Auf Verkäuferseite spiegeln die Preisvorstellungen häufig die Einstiegssituation der Boomjahre 2006/2007 wider, auf Käuferseite basieren die Wertvorstellungen hingegen auf restriktiven Finanzierungsbedingungen und gestiegenen Finanzierungskosten sowie der Erwartung auf weiter steigende Renditen im Jahr 2009.

Die rückläufige Investitionsdynamik hat im Core+- und Value-Add-Bereich zu einem markanten Anstieg der Renditen geführt. Im überwiegend eigenkapitalfinanzierten Core-Bereich hingegen ist Ende 2008 gegenüber den im Frühjahr 2007 erreichten Spitzenrenditen ein moderater Anstieg um bis zu ca. 50 Basispunkte zu konstatieren.

Präferierte Standorte und Objekte

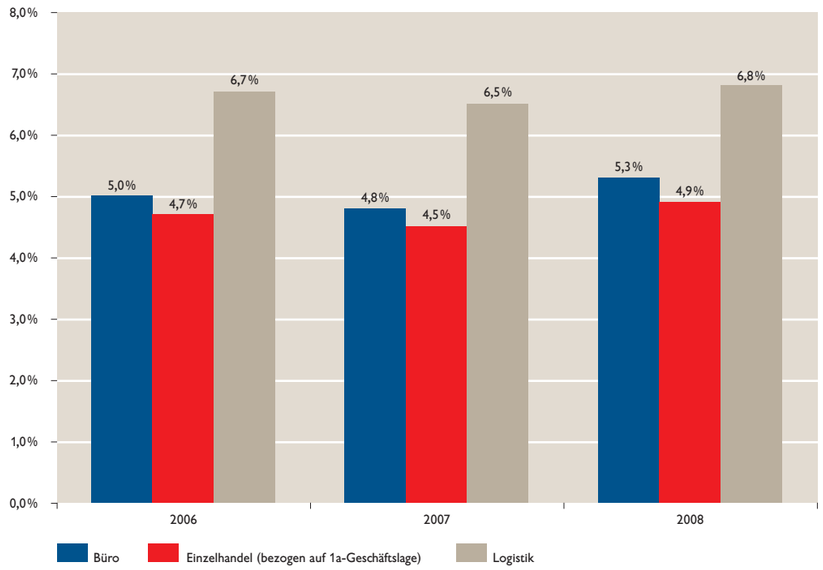
Über zwei Drittel aller im Jahr 2008 getätigten Transaktionen bzw. ca. 55% des Transaktionsvolumens wurden in der Stuttgarter Innenstadt umgesetzt. Dieser Wert verdeutlicht zum einen das bevorzugte Interesse der Investoren an Core-Investments, zum anderen unterstreicht er die bevorstehenden Entwicklungsmaßnahmen in der Innenstadt. Beispielhaft nennen lassen sich u.a. die innerstädtischen Quartiersentwicklungen Quartier S, Da Vinci sowie nicht zuletzt Stuttgart 21.

Ferner wurden ca. 30% des Transaktionsvolumens in den nördlichen Stadtteilen (u.a. Stuttgart-Nord, Feuerbach, Weilimdorf) umgesetzt.

Auch hier wurden seitens der Investoren überwiegend konservative Investments, im Hinblick auf Mikrolage, Nutzung bzw. Vermietungssituation, getätigt.

Wie in den vergangenen Jahren beeinflussten insbesondere Büroimmobilien sowie Büroentwicklungen das Transaktionsgeschehen. Sie bestritten gut 70% des Stuttgarter Investmentvolumens.

SPITZENRENDITE NACH IMMOBILIEN



FAST FACTS

Transaktionsvolumen 2008	500 Mio. €
Größte Käufergruppe:	
Projektentwickler	22 %
Größte Verkäufergruppe:	
Non Properties / Öffentliche Hand	23 %
Spitzenrendite in Toplage:	
Büro	5,3 %
Einzelhandel	4,9 %

MARKTBERICHT STUTTGART | JANUAR 2009

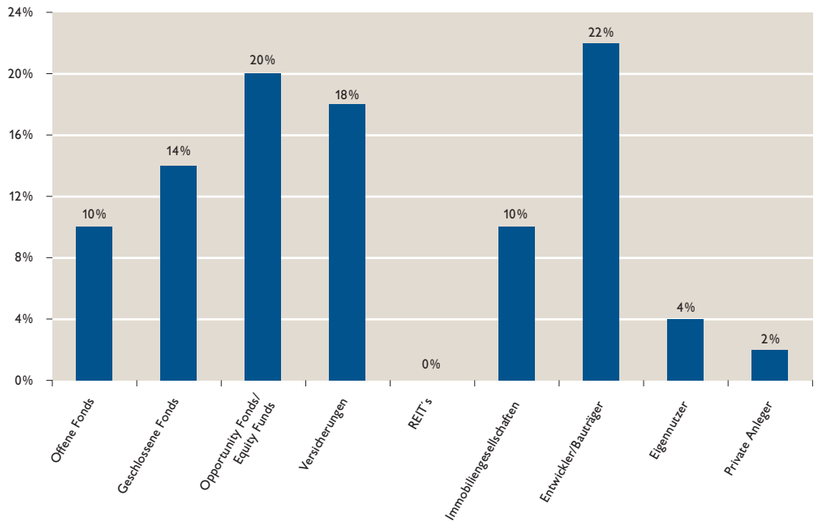
Käufergruppen

Mit einem Anteil am Transaktionsvolumen von ca. 22 % lässt sich für Projektentwickler für das vergangene Jahr ein hoher Wert konstatieren.

Dieser Wert stellt einen Indikator für umfangreiche bevorstehende Entwicklungsmaßnahmen dar. Mit einem Anteil von ca. 20 % am umgesetzten Volumen folgte die Investorengruppe der internationalen Equity Funds, wobei dieser Anteil im Wesentlichen auf der einzigen großvolumigen Portfoliotransaktion basiert, die gleich zu Beginn des Jahres 2008 zum Abschluss gebracht wurde.

Es folgen die Versicherungsunternehmen mit einem Anteil von ca. 18 %, die geschlossenen Fonds mit ca. 14 %, die offenen Fonds und Immobiliengesellschaften mit jeweils ca. 10 % sowie alle sonstigen Investoren mit einem Anteil von ca. 6 %.

ANTEIL DER KÄUFER AM TRANSAKTIONVOLUMEN



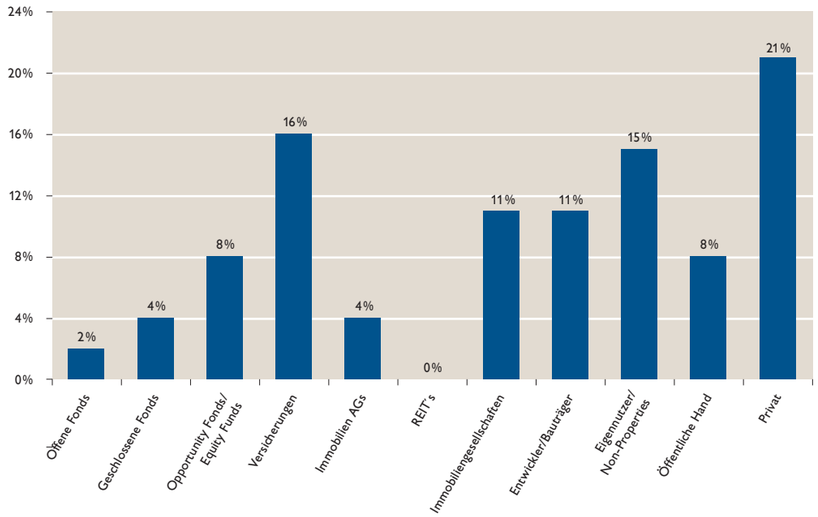
Verkäufergruppen

Den höchsten Immobilienwert veräußerten Non-Properties, die Öffentliche Hand sowie Privatinvestoren.

Ihre Verkäufe steuerten ca. 44 % zum Transaktionsvolumen bei. Hinter diesem Wert stehen insbesondere Entwicklungsgrundstücke.

Nennenswert zum verkauften Immobilienwert trugen ferner Versicherungen mit ca. 16 % sowie Immobiliengesellschaften und Projektentwickler mit jeweils ca. 11 % bei.

ANTEIL DER VERKÄUFER AM TRANSAKTIONVOLUMEN



Prognose

Die sich bereits 2008 deutlich abzeichnende Polarisierung der Preisentwicklung im Core- bzw. Core-+ und Value-Add-Bereich wird im kommenden Jahr voranschreiten.

So erwarten wir bei Objekten/ Projekten, die im Hinblick auf Lagequalität und Mieterbesatz dem Core-Bereich zuzuordnen sind, angesichts eines nur geringen Angebotes sowie einer anhaltenden Nachfrage keinen weiteren nennenswerten Anstieg der Renditen. In diesem Segment wird es keine Zwangsverkäufe geben.

Im Bereich Core+ sowie insbesondere im Value-Add-Bereich wird sich im Laufe des Jahres 2009 abzeichnen, in welchem Umfang anstehende Refinanzierungen auf Investorenseite einen zunehmenden Verkaufsdruck erzeugen, um dem erhöhten Eigenkapitalbedarf der finanzierenden Banken gerecht zu werden bzw. einen weiteren Anstieg der Finanzierungskosten zu vermeiden. Angesichts der zu erwartenden Angebotszunahme sowie anhaltend restriktiver Finanzierungskonditionen wird sich unseres Erachtens in diesem Segment eine weitere „Verschärfung“ gegenüber dem Jahresende 2008 ergeben.

Für die kommenden Jahre prognostizieren wir gegenüber dem Jahr 2008 eine Zunahme der Investitionsdynamik.

Auf der Angebotsseite ist dies insbesondere darin begründet, dass sich im Zuge des Investmentbooms die Eigentümerstruktur zu Gunsten der „Immobilienhändler“ verändert hat, wodurch sich die Haltedauer der Objekte verkürzen wird.

Auf der Nachfrageseite wird die Investitionsbereitschaft im Jahr 2009 zunehmen, sobald auf Investorenseite die Unsicherheit bezüglich der weiteren Preisentwicklung abnimmt, sprich sich ein stabiles Preisniveau abzeichnet, und der Finanzfluss durch eine zunehmende Finanzierungsbereitschaft der Banken wieder in Gang kommt.

Der Standort Stuttgart wird sich dank seiner vielfältigen Wirtschaftsstruktur sowie seiner im internationalen Vergleich geringen Volatilität des Immobilienmarktes, auch im veränderten Marktumfeld, im Wettbewerb der internationalen Topstandorte behaupten.

Bedeutende innerstädtische Projektentwicklungen bieten potenziellen Investoren in den nächsten Jahren attraktive, werthaltige Investitionsgelegenheiten.

EXPERTENMEINUNG

Stephan Gahm
HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH
Niederlassungsleiter Baden-Württemberg

1. Herr Gahm, was fasziniert Sie an der Projektentwicklung von Gebäuden?
Am faszinierendsten an der Projektentwicklung finde ich die immer wiederkehrende Möglichkeit, neue Lebensräume zu schaffen. Sei es für das Arbeiten, Einkaufen oder Wohnen.

2. Gibt es bestimmte Nutzer, die sich von Ihren Objekten besonders angesprochen fühlen sollen?
Wir entwickeln maßgeschneiderte, wirtschaftliche und nachhaltige Immobilien. Von daher fühlen sich insbesondere die Nutzer angesprochen, die eben solche Flächen suchen.

3. Was schätzen Sie an Stuttgart besonders?
Stuttgart bietet sehr gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen und das nicht nur für uns Projektentwickler. Die Stadt verbindet auf geschickte Weise das Regionale mit dem Internationalen. Ihr breites Kultur- und Veranstaltungsprogramm sowie das vielfältige Gastronomie- und Einzelhandelsangebot sorgen für eine hohe Lebensqualität.

4. Und was vermissen Sie in Stuttgart?
Mein Wunsch Nummer eins wäre die Realisierung eines Autobahnrings um Stuttgart. Mehr Bereiche für das Wohnen und Leben am Wasser würden der Stadt weitere attraktive Perspektiven bieten. Trotz aller Internationalität der Stadt vermisse ich aus beruflicher Hinsicht die großen internationalen Mieter, die in Stuttgart einen attraktiven Standort sehen und sich hier niederlassen wollen.

5. Welche Vorteile ergeben sich aus Ihrer Sicht bei der Realisierung des Projektes Stuttgart 21 für die Stadt?
Das Projekt Stuttgart 21 wäre ein städtebaulicher Befreiungsschlag. Es könnte die Wirtschaftskraft des Standortes weiter stärken und auch die Lebensqualität noch mehr steigern. Die größten Vorteile liegen in der Erweiterung der Innenstadt sowie in der Verbesserung des ÖPNV. Gleichzeitig verschwinden die Belastungen der Bahngleise.

6. Herr Gahm, wie wir alle wissen, geht die Finanzkrise auch an Deutschland und somit auch an Stuttgart nicht vorbei. Wie macht sie sich in Ihrer Branche bemerkbar?
Ganze Investorengruppen fallen aus. Die Konditionen sind deutlich restriktiver geworden. Das hat selbstverständlich Auswirkungen auf den Investmentmarkt. Der findet derzeit so gut wie nicht statt. Wo kein Geld freigegeben wird, kann nichts gekauft werden. Aber auch auf dem Vermietungsmarkt sieht es nicht so viel anders aus. Entscheidungen, neue oder zusätzliche Flächen anzumieten, werden verschoben oder gar aufgehoben.

7. Kann es passieren, dass geplante Projektentwicklungen erst mal gestoppt oder gar nicht mehr realisiert werden?
Allgemein gehe ich davon aus, dass Projektentwicklungen auf den Prüfstand gestellt, verzögert oder auch gestoppt werden. Für uns gilt das jedoch nicht. HOCHTIEF Projektentwicklung verzeichnet keine Projektstornierungen. Unsere geplanten Projekte werden realisiert. Sie alle fußen auf einer soliden Finanzierung. Unsere „konservative“ Geschäftpolitik, genügend Eigenkapitalbeitrag und keine spekulative Projektentwicklung zahlen sich aus. Erste Projektentwicklungen anderer Unternehmen werden uns bereits für einen Einstieg angeboten.

8. Wie schätzen Sie im Moment den Stuttgarter Markt ein? Welche Entwicklungen und Trends sehen Sie auf dem Büromarkt in den nächsten zwölf Monaten?
Im Vergleich zu den anderen Märkten in Deutschland ist Stuttgart ein relativ stabiler Markt. Dennoch wird die Nachfrage zunächst weiterhin rückläufig bleiben. Wie schon bereits erwähnt, werden Anmietungen verzögert oder rückabgewickelt. Auf der anderen Seite ist das Büroflächenangebot zurzeit sehr begrenzt. Die neu auf den Markt kommenden Flächen sind weitestgehend vermietet. Wir werden aber wohl wieder mit einem Angebot von Untermietflächen rechnen müssen.

9. Und der Investmentmarkt?
Auf dem Investmentmarkt kommt es frühestens im zweiten Quartal 2009 zu einer Wiederbelebung. Dann jedoch mit starken Übertreibungen nach unten. D.h., wir werden sehr geringe Kaufpreisvorstellungen und dementsprechende Gebote sehen. Wann und wie Kaufpreissteigerungen wieder eintreten werden, hängt von der Dimension möglicher Notverkäufe ab.

10. Ist denn in Ihren Augen das Ende der Wirtschaftskrise abzusehen?
Noch nicht alle Bereinigungen und Berichtigungen sind bislang durchgeführt. Daher werden im ersten und zweiten Quartal 2009 noch weitere Einschläge kommen. Wann es wieder zu einer Normalisierung der Verhältnisse kommen wird, hängt von dem Ausmaß der noch anstehenden Entwicklung ab. Seriöse Aussagen über einen konkreten Zeitpunkt sind dazu noch nicht zulässig.

Bildnachweis:
Stuttgart-Marketing GmbH, (S. 1, S. 15)
Phoenix Real Estate Development GmbH (S. 2)
Aldinger & Wolf Visualisierungen (S. 6)
logicreal Holding GmbH (S. 8)
Bülow AG (S. 10)
Herr Stephan Gahm (S. 14)

Die Rechte der nicht genannten Motive liegen bei Bräutigam & Krämer GmbH & Co. KG.

Bräutigam & Krämer GmbH & Co. KG
hat bei Erstellung dieser Studie größte Sorgfalt walten lassen, dennoch bitten wir um Verständnis, dass wir keinerlei Haftung für die Richtigkeit unserer Einschätzungen übernehmen.