MARKTBERICHT

Stuttgart
1. Halbjahr 2014

Colliers INTERNATIONAL

Bürovermietung
Investment
Einzelhandel
Industrie/Logistik

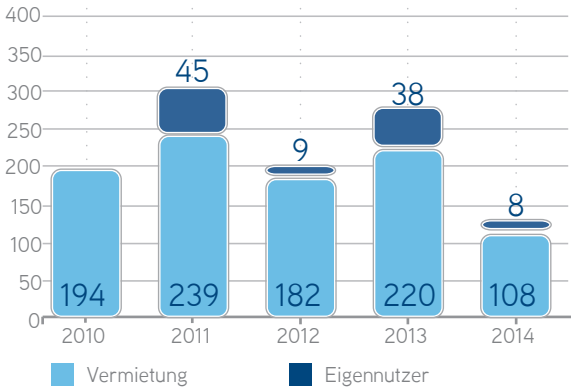
Accelerating success.

Stuttgart	
IN ZAHLEN	
Einwohner	586.000
Arbeitslosenquote	5,6 %
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	377.426
Gewerbesteuerhebesatz	420 %
Verfügbares Einkommen/Kopf	24.571 €

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

Fast Facts	
BÜROVERMIETUNG (INKL. LEINFELDEN-ECHTERDINGEN)	
Flächenumsatz	116.000 m²
Vermietungsumsatz	108.300 m²
Spitzenmiete	20,60 €/m²
Durchschnittsmiete	12,40 €/m²
Flächenbestand	7,5 Mio. m²
Leerstandsquote	4,2 %

Büroflächenumsatz in 1.000 m²

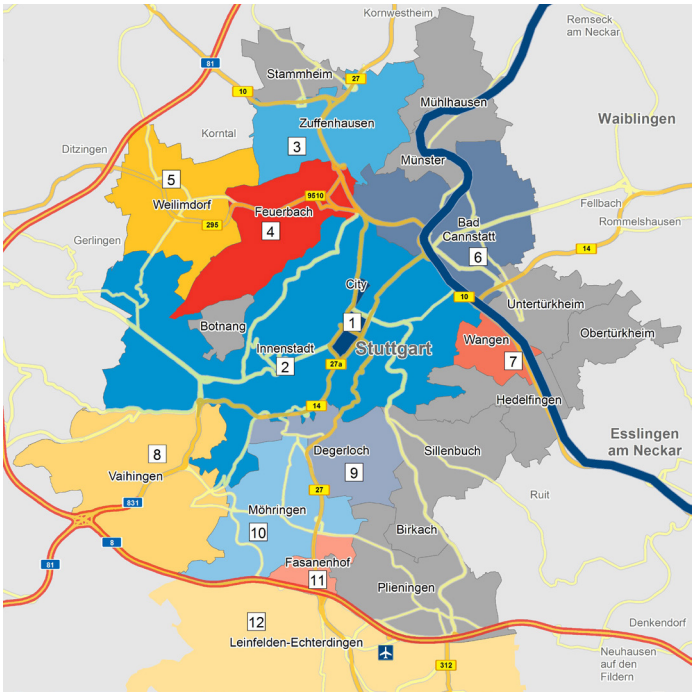


Bürovermietung

Eine hohe Bürovermietungsaktivität führte im ersten Halbjahr 2014 zu einem überdurchschnittlichen Flächenumsatz auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt. Während der Leerstand weiterhin abnimmt, steigen die Mieten langsam an.

Flächenumsatz

Der Stuttgarter Bürovermietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen) konnte im ersten Halbjahr 2014 an die hohe Vermietungsaktivität des Vorjahres anknüpfen und verzeichnete mit ca. 116.000 m² einen überdurchschnittlich hohen Flächenumsatz. Im Rückblick auf die vergangenen



Jahre bedeutet dies den zweithöchsten Wert für die ersten sechs Monate eines Jahres, der bislang in der baden-württembergischen Landeshauptstadt erzielt worden ist. Der Flächenumsatz liegt dabei ca. 35 % über dem Mittelwert der letzten 10 Jahre. Zurückzuführen ist das gute Ergebnis auf eine hohe Vermietungsaktivität mit insgesamt 176 Abschlüssen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (128 Abschlüsse) bedeutet dies eine weitere Zunahme um ca. 27 %. Der Anteil der Eigennutzer am Flächenumsatz fiel mit ca. 7 % (ca. 7.700 m²) deutlich geringer als im Vorjahr aus. Insbesondere im zweiten Quartal konnten bei dieser Gruppe nur 2 Abschlüsse mit zusammen lediglich ca. 1.000 m² am Stuttgarter Markt registriert werden.

Im Fokus der Mieter befanden sich in erster Linie die Zentrumslagen. Mit ca. 67.300 m² wurde hier nicht nur ein Großteil (ca. 58 %) des Flächenumsatzes verzeichnet, auch übertrafen diese Lagen das Ergebnis des Vorjahreszeitraumes um ca. 59 %. Mit insgesamt 88 Deals nahm auch die Vermietungsaktivität der Teilmärkte City und Innenstadt im Vergleich zu den ersten 6 Monaten des Vorjahres (73 Abschlüsse) zu. In den peripheren Stadtteillagen fiel die Zunahme der Vermietungsaktivität sogar noch deutlicher aus. So stieg sie hier von 55 Abschlüssen im ersten Halbjahr 2013 auf 88 Abschlüsse im ersten Halbjahr 2014 an. Jedoch konnte in den peripheren Teilmärkten mit ca. 48.700 m² gegenüber dem Vorjahreszeitraum nur eine moderate Zunahme beim Flächenumsatz registriert werden. Ursächlich ist hierfür die geringe Anzahl großflächiger Abschlüsse ab 5.000 m², die in den vergangenen Jahren insbesondere den Flächenumsatz der peripheren Stadtteillagen maßgeblich stützten. So wurden im gesamten Marktgebiet auch nur drei Abschlüsse im Flächensegment über 5.000 m² verzeichnet. Dem entgegen nahm die Vermietungsaktivität im Flächensegment von über 2.000 m² bis 5.000 m² mit 7 Abschlüssen sowie einem Umsatz von ca. 25.100 m² gegenüber den Vorjahreszeiträumen deutlich zu. Auch kleinere Einheiten mit weniger als 500 m² wurden im ersten Halbjahr 2014 überdurchschnittlich oft angemietet. 133 Abschlüsse mit einem Flächenumsatz von ca. 36.300 m² generierten in dieser Größenklasse im Vergleich zum ersten Halbjahr 2013 ein Umsatzplus von ca. 60 %.

Angebot und Leerstand

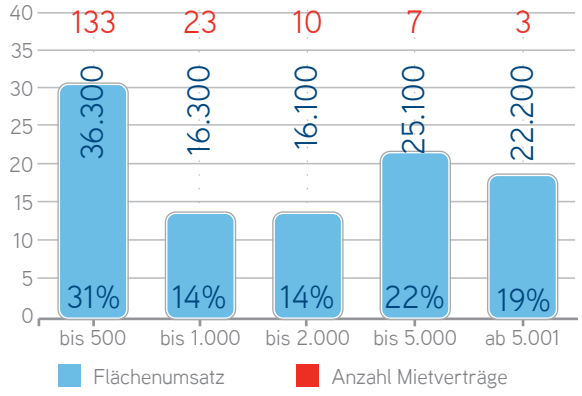
Der Leerstand befindet sich auch weiterhin im freien Fall und sank im Vergleich zum ersten Jahresquartal noch einmal deutlich um ca. 30.000 m². Bei einem Flächenbestand von ca. 7,5 Millionen m² und einem verfügbaren Angebot von ca. 315.600 m² konnte daher zum 30. Juni eine Leerstandsquote von lediglich ca. 4,2 % verzeichnet werden. Gegenüber dem ersten Jahresquartal bedeutet dies einen weiteren Rückgang um ca. 0,4 %. Zugleich ist das der tiefste Stand seit über 12 Jahren am Stuttgarter Bürovermietungsmarkt. Ursächlich für diese Entwicklung sind die hohen Vorvermietungsquoten bei Neubauprojekten sowie die weiterhin hohe Nachfrage nach Büroflächen in der baden-württembergischen Landeshauptstadt.

Im Mittelpunkt des Interesses von nationalen wie internationalen Projektentwicklern befinden sich auch weiterhin die Zentrumslagen. Durch die Fertigstellungen von vier zumeist eigengenutzten Projektentwicklungen wurde in 2014 allein in den Teilmärkten City und Innenstadt dem Markt ein Flächenvolumen von ca. 37.000 m² zugänglich gemacht. Bis zum Ende des Jahres ist zudem mit den Fertigstellungen des „CityGate“ sowie des „GERBER“ zu rechnen. Das „CityGate“ wird über 11 Etagen und eine Gesamtfläche von ca. 16.000 m² verfügen, während das „GERBER“ ein Flächenpotential von ca. 7.500 m² für Büronutzer bereithält. In den peripheren Teilmärkten können aktuell interessante Entwicklungen in Feuerbach und Vaihingen beobachtet werden. So ist zu erwarten, dass das „Oasis II“ mit einem Flächenvolumen von über 15.000 m² noch bis zum Ende des Jahres fertiggestellt wird. In Stuttgart Vaihingen ist im Zuge der stetigen Weiterentwicklung des „Stuttgarter Engineering Park“ (STEP) bereits zu Jahresbeginn der Bau des „STEP 7.1“ abgeschlossen worden. In den kommenden zwei Jahren sind zudem mit Spannung die Entwicklungen des „STEP 7.2“ (Fertigstellung

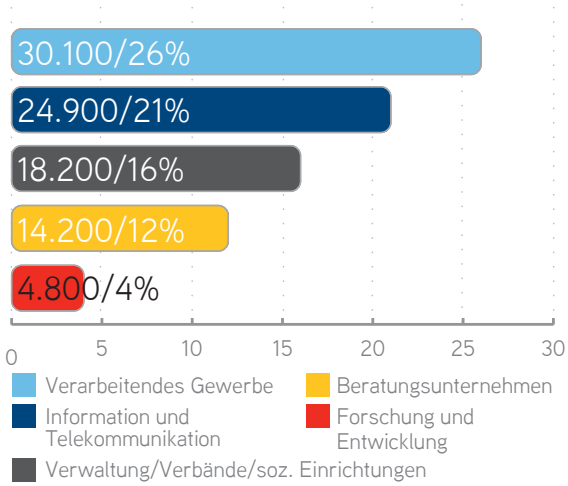
Der Markt im Überblick

LAGE		Büroflächenumsatz in m² (inkl. Eigennutzer)	Vermietungsumsatz in m² (exkl. Eigennutzer)	Nachhaltige Mietpreise in €/m²	Durchschnittsmiete in €/m²	Büroflächenleerstand in m²	Fertigstellungsvolumen 2013 in m²
City	1	30.500	30.200	10,00-21,00	15,50	61.600	31.100
Innenstadt	2	36.800	31.500	8,50-16,50	12,70	60.700	27.100
Zuffenhausen	3	8.300	8.300	8,50-12,00	10,60	13.100	15.700
Feuerbach	4						
Weilimdorf	5	7.100	7.100	7,50-9,50	9,10	25.000	0
Bad Cannstatt	6	10.900	10.900	9,00-12,00	11,20	21.800	0
Wangen	7						
Vaihingen	8	8.600	8.600	8,50-16,50	12,20	23.000	5.700
Degerloch	9	1.000	1.000	8,50-10,50	9,80	10.400	0
Möhringen	10	5.400	3.300	8,50-12,00	10,00	26.700	0
Fasanenhof	11	3.400	3.400	9,00-10,00	9,70	20.800	0
Leinfelden-Echterdingen	12	4.000	4.000	9,00-12,00	10,10	52.500	0
Gesamt		116.000	108.300		12,00	315.600	79.600

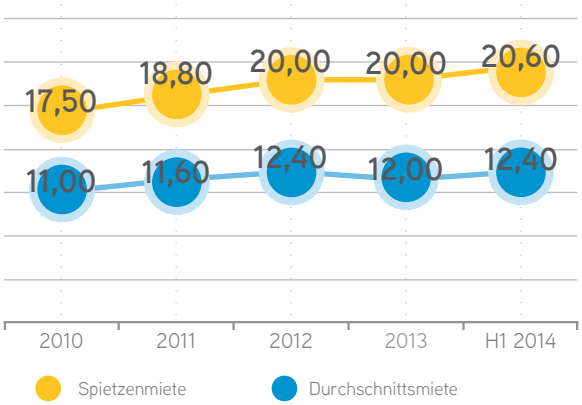
Flächenumsatz nach Mietgröße (in m² und %) und Anzahl Mietverträge



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



Spitzen- und Durchschnittsmiete (in €/m²)



1. Quartal 2015) mit ca. 6.000 m² sowie des „Zentrums für Sonnenenergie- und Wasserstoffforschung (ZSW)“ mit ca. 10.000 m² zu erwarten.

Nachfrage

Die hohe Nachfrage des Vorjahres fand im ersten Halbjahr 2014 eine Fortsetzung und die Anzahl der Vermietungsabschlüsse nahm gegenüber dem Jahr 2013 sogar noch zu. Die Nachfrage wurde dabei maßgeblich durch Branchen geprägt, die auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt eine traditionell hohe Aktivität aufweisen. So entfielen mehr als 50 % am Flächenumsatz sowie an der Anzahl der Vermietungen auf Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe sowie den IT- und Beratungsbereich. Auch in der Vergangenheit zeigten sich diese Branchen besonders lebhaft und vereinten zwischen 2009 und 2013 ca. 44 % des Flächenumsatzes sowie ca. 47 % an der Anzahl der Vermietungen auf sich. Beratungsunternehmen mieteten dabei in der ersten Jahreshälfte kleinere Flächen an (durchschnittlich ca. 380 m²), während Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe mit lediglich 18 Verträgen und einem mittleren Anmietungsvolumen von ca. 1.100 m² einen Flächenumsatz von ca. 20.100 m² auf sich vereinen konnten. Eine überdurchschnittliche Nachfrage war darüber hinaus bei Verbänden, sozialen Einrichtungen und der öffentlichen Verwaltung zu verzeichnen, die zusammen 15 Deals und ca. 18.200 m² erreichten.

Mieten

Die Entwicklung der Mieten und die Zahlungsbereitschaft der Mieter schienen lange Zeit nicht mit den Entwicklungen auf der Angebots- und Nachfrageseite einherzugehen. So konnte in den vergangenen Jahren eine weitgehend konstante Mietpreisentwicklung bei einem sukzessiv rückläufigen Büroflächenleerstand und einer hohen Nachfrage beobachtet werden. Erst seit Beginn des Jahres 2014 war eine zunehmende Anpassung der Mietpreise festzustellen. So wurden in der ersten Jahreshälfte 2014 signifikant weniger Verträge im Mietpreissegment bis 10,00 €/m² abgeschlossen, während Flächen ab 17,50 €/m² sowie im darunter liegenden Preissegment ab 15,00 €/m² wieder vermehrt am Markt vermittelt werden konnten.

Die Spitzenmiete stieg mit 20,60 €/m² auf ein neues Rekordniveau. Dies bedeutet seit Anfang 2012 erst die dritte Anpassung der Spitzenmiete, die in den vergangenen zweieinhalb Jahren nahezu konstant bei 20,00 €/m² verharrte. Auch die Durchschnittsmiete erzielte mit 12,40 €/m² einen neuen Höchstwert, der nur gegen Ende des Jahres 2012 schon einmal auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt verzeichnet wurde.

Der Anstieg der Spitzenmiete ist ebenfalls auf die erhöhte Bautätigkeit in den Citylagen und der dort abgeschlossenen Verträge in Neubauten zurückzuführen. Auch die Durchschnittsmiete profitierte nicht nur von den allgemein ansteigenden Mietpreisen, sondern auch von dem erhöhten Flächenumsatz in den Zentrumslagen und der damit einhergehenden höherpreisigen Abschlüsse.

Property Index IMMAX

Der Property Index IMMAX veranschaulicht die Entwicklung der Angebots- und Nachfragesituation auf dem Markt für Büroflächen. Er bildet die Relation zwischen dem Angebot zum jeweiligen Zeitpunkt und dem Absatz von Büroflächen in den vergangenen 12 Monaten ab. Das Angebot berücksichtigt sowohl aktuelle Leerstandsflächen (verfügbar innerhalb von 3 Monaten) als auch das Flächenpotential, das innerhalb von 12 Monaten durch Neubauten und freiwerdende Bestandsflächen zur Verfügung stehen wird. Auf der Absatzseite geht der Vermietungsumsatz der vergangenen 12 Monate in die Rechnung ein. Die Belegung von Büroflächen durch Eigennutzer ist somit nicht berücksichtigt.

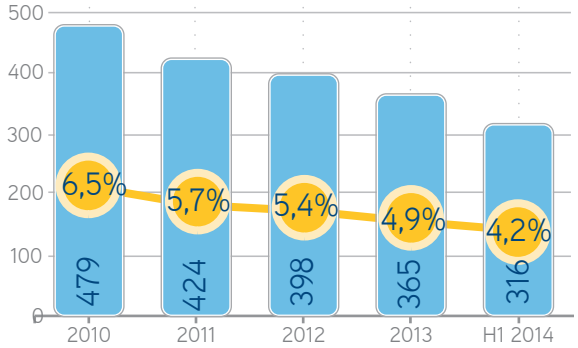
$$\text{IMMAX } 7/2014 = \frac{352.400\ m^2}{278.800\ m^2} = 1{,}3$$

Nachdem der Property Index "Immax" bis Mitte des letzten Jahres auf 3,1 anstieg, kann seitdem wieder ein deutlicher Rückgang beobachtet werden. Ein Wert von 1,6 bedeutete bereits zu Beginn des Jahres einen neuen Tiefstand. Im Laufe der nächsten sechs Monate wurde diese Tendenz bestätigt und der Index erreichte zum 30.06.2014 ein neues Rekordtief von 1,3. Während die Zunahme des Property Index Immax in 2013 darauf zurückzuführen ist, dass die Vermietungsleistung den Anstieg der Angebotsfläche nicht kompensieren konnte, deutet die Abnahme des Immax auf eine Trendwende mit einem sinkenden Leerstand und einer Zunahme des Vermietungsumsatzes hin. Dies spiegelt die aktuelle Entwicklung auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt wider, die durch eine abnehmende Verfügbarkeit von Angebotsflächen und eine hohe Vermietungsaktivität gekennzeichnet ist. Aufgrund der hohen Baufertigstellungszahlen bis Ende 2015 und der durchschnittlichen Vorvermietungsquoten erwartet Colliers International Stuttgart bei einem anhaltend niedrigen Leerstand und einer stabilen Nachfrage bis zum Ende des Jahres 2014 einen Property Index auf gleichbleibenden Niveau.

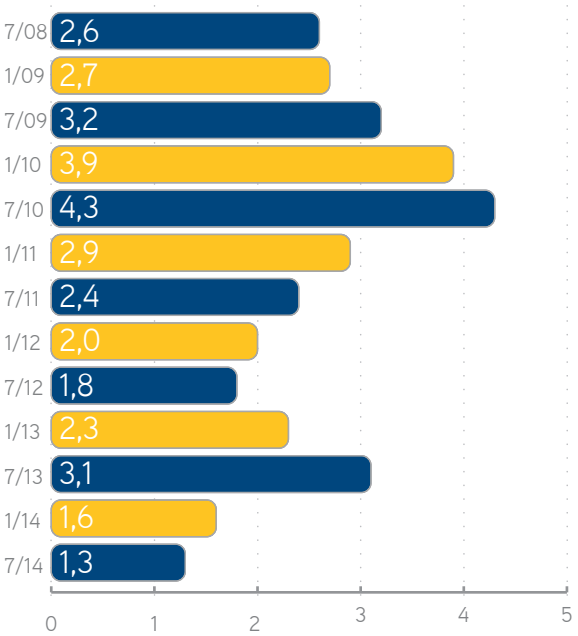
Fazit und Prognose

Die ersten sechs Monate des Jahres 2014 waren von einer ausgesprochen hohen Aktivität auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt geprägt. 176 Abschlüsse generierten einen Flächenumsatz von ca. 116.000 m² - der zweithöchste Halbjahreswert, der in der baden-württembergischen Landeshauptstadt bislang erzielt worden ist. Zudem verzeichnete die Spitzenmiete mit 20,60 €/m² ein neues Rekordhoch und der Leerstand reduzierte sich mit ca. 315.600 m² sowie einer Leerstandsquote von lediglich 4,2 % auf den tiefsten Stand seit über 12 Jahren. Für die zweite Jahreshälfte sehen wir einen weiterhin lebhaften Bürovermietungsmarkt und erachten für das Gesamtjahr 2014 wegen des guten Auftaktes und der aktuellen Nachfrage einen Flächenumsatz von über 200.000 m² als realistisch.

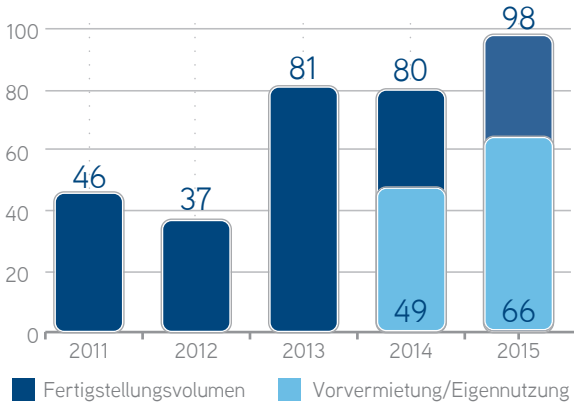
Leerstand (in 1.000 m²) und Leerstandsrate (in %)



Property Index IMMAX



Fertigstellungsvolumen (in 1.000 m²) und Vorvermietung/Eigennutzung

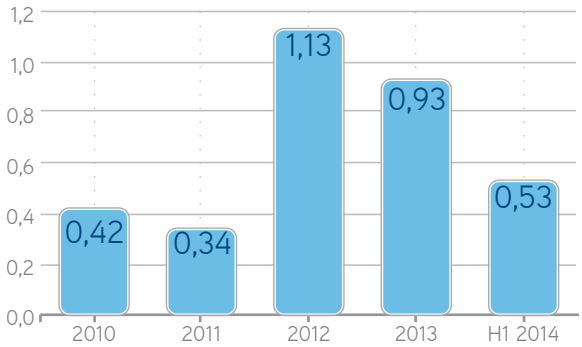


Investment

Der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt startete mit einer hohen Investitionsdynamik in die erste Jahreshälfte 2014.

Fast Facts	
INVESTMENT	
Transaktionsvolumen	525 Mio. €
Größte Käufergruppe: Offene Immobilienfonds/Spezialfonds	53,6 %
Größte Verkäufergruppe: Offene Immobilienfonds/ Spezialfonds	44,6 %
Nachgefragtester Immobilientyp: Büro	56,4 %
Spitzenrendite Büro	5,1 %

Gewerbliches Transaktionsvolumen (in Mrd. €)



Transaktionsvolumen

Der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt eröffnete das erste Halbjahr 2014 mit einem weit überdurchschnittlichen Transaktionsvolumen. So wurden zum 30.06.2014 ca. 580 Millionen Euro (inklusive wohnwirtschaftlicher Investments) verzeichnet. Dies ist seit 2007 das höchste Ergebnis für die ersten sechs Monate eines Jahres und entspricht gegenüber dem Vorjahreszeitraum nochmals einem signifikanten Anstieg von gut 30 %. Auch die Anzahl der Abschlüsse erhöhte sich um mehr als 30 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2013. Den größten Anteil vereinten dabei mit ca. 525 Millionen Euro gewerbliche Investments auf sich. Für die Assetklasse des gewerblichen Immobilientypus bedeutet dies seit 2007 erstmals wieder ein Transaktionsvolumen von mehr als einer halben Milliarde Euro auf dem Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt.

Käufer- und Verkäufergruppen

Im ersten Halbjahr 2014 standen auf Käuferseite offene Immobilienfonds und Spezialfonds besonders im Fokus. Mit einer Investitionshöhe von ca. 285 Millionen Euro vereinten sie den weitaus höchsten Anteil am gewerblichen Transaktionsvolumen auf sich. Allein ca. 220 Millionen Euro entfielen dabei auf den Erwerb der innerstädtischen Objekte „Neuer Kronprinzbau“ und „Caleido“, die somit wesentlichen Anteil am hohen Objektvolumen dieser Investorengruppe hatten. Dabei zeigte sich insbesondere bei offenen Immobilienfonds und Spezialfonds die Bereitschaft, neben Core-Investments auch verstärkt im risikoreicheren und damit höherrentierlichen Core Plus-Segment zu investieren. Mit großem Abstand und einem Anteil von jeweils über 10 % am gewerblichen Transaktionsvolumen folgen Corporates/Eigennutzer sowie Vermögensverwalter.

Auf der Verkäuferseite waren ebenfalls nationale wie auch internationale offene Immobilienfonds und Spezialfonds die auffälligste Gruppe. Ein Erlös von ca. 235 Millionen Euro führte hier zum höchsten Anteil (ca. 45 %) am gewerblichen Transaktionsvolumen. Bedingt durch den Verkauf des durch Colliers vermittelten “Caleido” hatten zudem Projektentwickler eine signifikant hohe Marktpräsenz von ca. 18 %.

Ausländische Marktteilnehmer hatten auf der Verkäuferseite in der ersten Jahreshälfte ebenfalls einen signifikanten Anteil am Transaktionsvolumen. Mit einem Erlös von ca. 127 Millionen Euro entfiel annähernd jeder vierte Euro des Transaktionsvolumens auf einen internationalen Anbieter.

Investitionsobjekte

Aufgrund der Verkäufe der beiden innerstädtischen Premiumobjekte „Neuer Kronprinzbau“ und „Caleido“ im zweiten Quartal stellte das Core-Segment im ersten Halbjahr mit knapp 50 % den höchsten Anteil am gewerblichen Transaktionsvolumen. In beiden Fällen war auf Käuferseite die Hines Immobilien GmbH tätig, welche die Objekte für ca. 220 Millionen Euro erwarb. Bezogen auf die Anzahl aller gewerblichen Transaktionen konnten das Core Plus- und das Value Add-Segment mit über 50 % aller Abschlüsse den größten Anteil auf sich vereinen. Dies verdeutlicht die zunehmende Risikobereitschaft nationaler wie auch internationaler Investoren. Die größten Transaktionen in diesem Risikosegment waren die beiden im ersten Halbjahr durch Colliers International Stuttgart vermittelten Bürohäuser „Compas“ in Stuttgart Degerloch und „Bülow Tower“ im Stuttgarter Norden.

Die Transaktionstätigkeit des ersten Halbjahres war aufgrund des geringen Fertigstellungsvolumens geprägt durch den Verkauf von Bestandsobjekten. Dabei konnte die Assetklasse Büro mit annähernd 300 Millionen Euro – ca. 56 % am gewerblichen Transaktionsvolumen – erneut den höchsten Anteil auf sich vereinen. Mit ca. 177 Millionen Euro und einem Anteil von mehr als einem Drittel des Transaktionsvolumens folgen an zweiter Stelle gemischt genutzte Objekte, wobei diese Assetklasse nahezu ausschließlich von Geschäftshäusern geprägt wird.

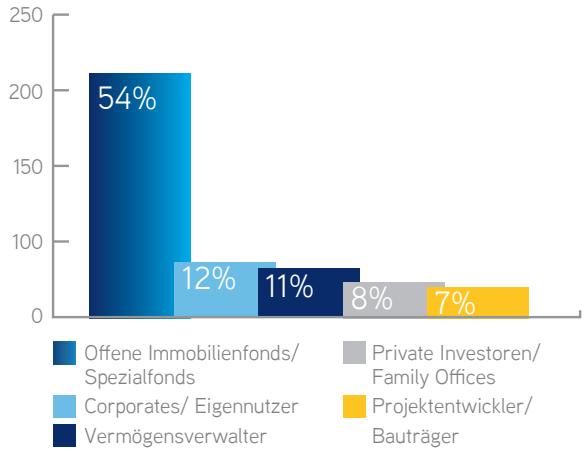
Fazit und Prognose

Im ersten Halbjahr 2014 konnte eine weit überdurchschnittliche Investitionsdynamik mit einem Objektvolumen von ca. 580 Millionen Euro (inklusive wohnwirtschaftlicher Investments) verzeichnet werden. Sowohl im Core- wie auch im risikoreicheren Core Plus- und Value Add-Segment wurde im Büro- und Handelsbereich eine rege Nachfrage nationaler und internationaler Investoren registriert.

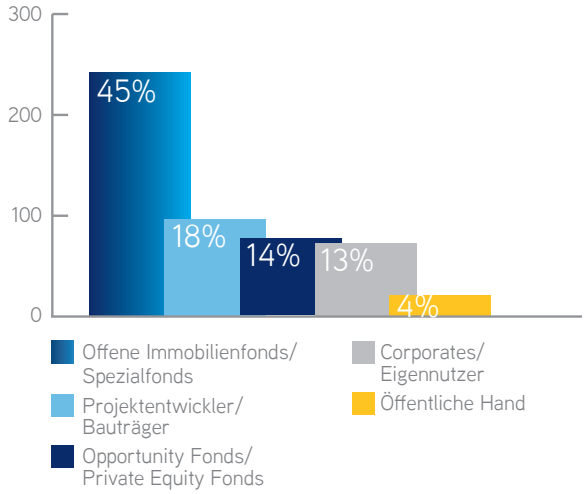
Die zunehmende Risikobereitschaft der Investoren wird anhalten. Dabei wird sowohl im Hinblick auf die Asset- wie auch die Risikoklasse die Marktaktivität von der geringen Verfügbarkeit adäquater Objekte geprägt, was sich insgesamt limitierend auf das Transaktionsvolumen auswirkt. Aus dem engen Angebot resultiert angesichts der regen Nachfrage in den einzelnen Assetklassen eine weiterhin rückläufige Renditeentwicklung, sowohl im Core- wie auch im risikoreicheren Core Plus- und Value Add-Segment.

Angesichts der fulminanten Transaktionstätigkeit in der ersten Jahreshälfte sowie zu erwartender großvolumiger Transaktionen im weiteren Jahresverlauf, erwarten wir trotz des engen Angebotes ein überdurchschnittlich hohes Transaktionsvolumen von über 1 Milliarde Euro auf dem Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt.

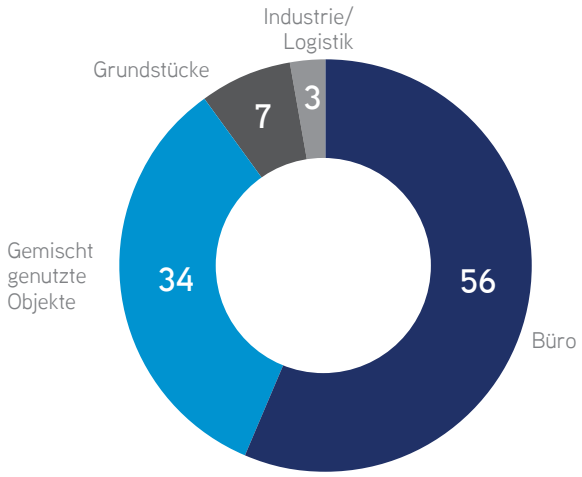
Transaktionsvolumen nach Käufergruppen (in Mio. €), Anteil (in %)



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



Anteil der Immobilientypen (in %)

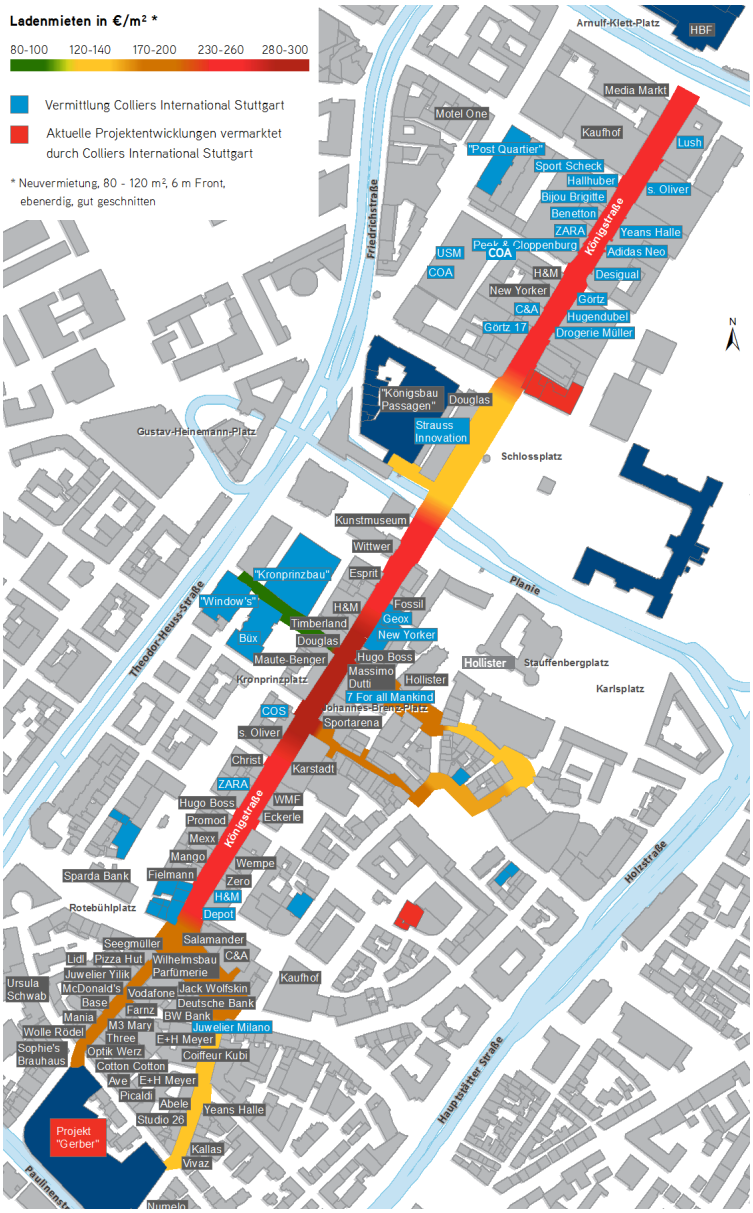


Einzelhandel

Der Stuttgarter Einzelhandel steht vor wegweisenden Entwicklungen. Mit großer Spannung können die Eröffnungen von Gerber und Milaneo im Herbst dieses Jahres erwartet werden.

Fast Facts

EINZELHANDEL	
Umsatzkennziffer	121,6
EZH-Kaufkraftkennziffer	113,2
Einzelhandelsumsatz in Mio.	4.279 €
Zentralitätskennziffer	107,4
Spitzenmiete	320,00 €/m²



Kaum eine Branche erlebt aktuell einen so umfangreichen Strukturwandel wie der deutsche Einzelhandel. Internationalisierung, Deregulierung, Konzentrationsprozesse sowie grundlegende Veränderungen in den Konsumgewohnheiten und Ansprüchen der Konsumenten führen zu einem vermehrten Wettbewerbsdruck. Stationäre Einzelhändler sehen sich zudem der Herausforderung von E-Commerce und Multi-Channeling gegenüber.

Angebot

Zugpferd des Stuttgarter Einzelhandels ist dabei die City. Mit einer Verkaufsfläche von annähernd einer halben Million Quadratmeter und einem Anteil von 54 % an der gesamten Einzelhandelsfläche der Stadt (zum Vergleich: Düsseldorf 35 %, München 26 %, Frankfurt 24 %, Hamburg 12 %, Berlin 11 %) ist sie Anziehungspunkt für Besucher aus Stuttgart sowie der gesamten Region. Dies belegt auch die überdurchschnittliche Zentralitätskennziffer, die je nach Prognosemodell die höchste aller Top-6-Standorte ist. Der Leerstand in der City tendiert dabei gegen Null, so dass neue Einzelhändler aufgrund des geringen Angebots einen langen Atem bei der Suche nach adäquaten Flächen benötigen.

Nachfrage

Die Stuttgarter Einzelhandelslandschaft kam mit diesen Entwicklungen bislang sehr gut zurecht. Während bundesweit die Einzelhandelsumsätze eher stagnieren, nahmen sie in Stuttgart von 2007 bis 2012 sukzessive zu. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Vermietungen und Flächenumsätzen. Beide Kennzahlen stiegen in den letzten 10 Jahren weitgehend konstant an, und lassen auch zukünftig eine hohe Nachfrage erwarten.

Fazit

Mit Optimismus können daher die bevorstehenden Eröffnungen der beiden Shopping-Center Milaneo und Gerber erwartet werden. Ab Herbst 2014 werden dem Stuttgarter Markt dann mit ca. 280 Läden ungefähr 70.000 m² neue Einzelhandelsfläche zugänglich gemacht. Ein Jahr später folgt die Fertigstellung des Dorotheenquartiers mit ca. 11.000 m². Während die neuen Flächen für den innerstädtischen Einzelhandel bedeuten, dass ein bereits seit längerer Zeit andauernder Vermietungsaufschub behoben werden kann und neue, innovative Konzepte die City erschließen, sind für die Stadtteile des Umlandes Umverteilungsprozesse zu erwarten. Langfristig - und spätestens mit der Fertigstellung von Stuttgart 21 - ist aber davon auszugehen, dass die Stuttgarter Einzelhandelslandschaft vom gewonnenen Kaufkraftzufluss aus dem Umland profitieren wird. So konnte bislang insbesondere das Gerber mit neuen Einzelhandelskonzepten Akzente setzen und wird mit der gesteigerten Attraktivität die Anziehungskraft der City weiter erhöhen.

Industrie/Logistik

Flächenumsatz

Das Jahr 2014 begann solide für den Stuttgarter Industrie- und Logistikmarkt. So konnte mit einem Flächenumsatz von ca. 97.200 m² der Mittelwert der vergangenen fünf Halbjahresergebnisse (ca. 83.600 m²) übertroffen werden. Aktiv zeigten sich insbesondere Unternehmen aus dem Bereich Industrie und Produktion mit ca. 25.100 m² sowie Logistikdienstleister, die mit ca. 36.800 m² an das hohe Anmietungsvolumen der Vorjahre anknüpfen konnten. Maßgeblich getragen wurde das Ergebnis der ersten sechs Monate durch drei Großdeals mit insgesamt mehr als 36.000 m². Hier ist beispielsweise die Anmietung von Lila Logistik für den Endkunden AMG mit ca. 11.800 m² im Marbacher Gazeley-Logistikpark zu nennen.

Angebot und Nachfrage

Die Region Stuttgart befindet sich auch weiterhin im Fokus nationaler sowie internationaler Kapitalanleger und die Nachfrage nach modernen Industrie- und Logistikflächen blieb im ersten Halbjahr 2014 ungebrochen hoch. Das Interesse der Mieter konzentriert sich dabei vornehmlich auf Grundstücke mit guter Anbindung entlang der Infrastrukturachsen A8 und A81. Dem gegenüber steht ein geringes und zumeist kleinteiliges Angebot mit oft defizitärer struktureller und ökologischer Ausstattung. Der Leerstand bei Neubauflächen tendiert dabei aktuell gegen Null. Oft werden geeignete Flächen auch vor Vertragsablauf vermietet und erscheinen nicht im Markt. Hierin ist auch eine Ursache zu sehen, weshalb kaum eine sichtbare Freisetzung auf der Bestandsseite erfolgt.

Mieten und Leerstand

Aufgrund des geringen Angebotes war in der Vergangenheit nicht selten zu beobachten, dass auslaufende Mietverträge mangels geeigneter Alternativen frühzeitig verlängert wurden. Incentives und günstigere Effektivmieten wurden auf Mieterseite nur selten ausgehandelt.

Die Spitzenmiete für qualitativ hochwertige Neubauflächen in sehr guter Lage bestätigte auf dem Industrie- und Logistikmarkt der Region Stuttgart das hohe Niveau des Vorjahres und lag zum 30.06.2014 bei 6,20 €/m². Die Durchschnittsmiete verzeichnete mit 4,60 €/m² ebenfalls den Stand des Vorjahresniveaus.

Das geringe Angebot bremst auch weiterhin die Aktivität auf dem Stuttgarter Industrie- und Logistikmarkt. Ein gegensätzlicher Trend ist aufgrund der restriktiven Baugenehmigungspraxis für die kommenden Jahre noch nicht absehbar. Daher prognostiziert Colliers International Stuttgart, dass das Angebot an frei werdenden Bestands- und Neubauflächen in der zweiten Jahreshälfte nicht signifikant zunehmen und die Vermietungsleistung unter ihren Möglichkeiten bleiben wird.

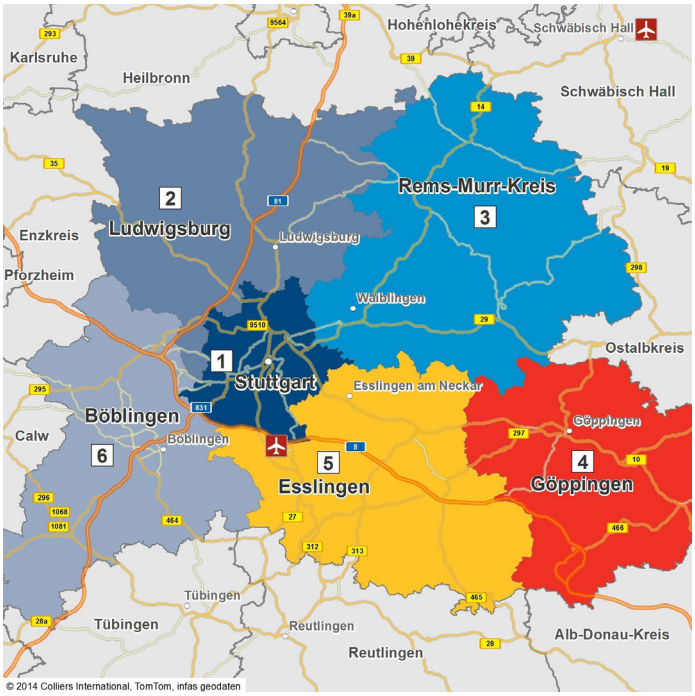
Für das erste Halbjahr 2014 kann für den Industrie- und Logistikmarkt der Region Stuttgart ein leicht überdurchschnittlicher Flächenumsatz verzeichnet werden.

Fast Facts

LAGER/LOGISTIK	
Flächenumsatz	97.000 m²
Spitzenmiete	6,20 €/ m²
Durchschnittsmiete	4,60 €/m²

Nachhaltig erzielbare Mieten

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



Expertenmeinung

Emanuel Coskun
Hines Immobilien GmbH
Niederlassung Stuttgart
Director

Herr Coskun, Sie sind bereits seit einigen Jahren erfolgreich im Projektentwicklungsgeschäft tätig. Was fasziniert Sie an dieser Branche? Große Freude bereitet mir die Interdisziplinarität der Aufgaben, die für Abwechslung in den verschiedenen Projektphasen sorgt. Die Herausforderung besteht darin, dass sich neben den vorhersehbaren Themenfeldern meist Probleme in der Verzahnung bei Schnittstellen entwickeln. Diese gilt es in kurzer Zeit mit Fingerspitzengefühl und Verhandlungskompetenz zu meistern.

Gab es aus Ihrer Sicht Ereignisse, die die Branche sichtlich beeinflusst oder sogar verändert haben? Der Lehman-Schock ist natürlich noch gut in Erinnerung. Die damit verbundene Verknappung und Verteuerung von Fremdkapital, geringere Transaktionsvolumina und ein gehemmtes Anmietungsverhalten haben insbesondere die Jahre 2009 und 2010 geprägt. Nichtsdestotrotz haben wir auch beim Postquartier die Nachhaltigkeitsdebatte im Sinne eines städtebaulichen Beitrages sowie einer Nachhaltigkeit im Bau fortgeführt und so das erste Haus in der Stuttgarter City mit einem LEED Gold-Zertifikat entwickelt. Als Vorreiter bei der Zertifizierung von Büroimmobilen sind wir auch Gründungsmitglied der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB). Die Fokussierung auf Qualität und Nachhaltigkeit ist heute stärker zu spüren als vor 5 Jahren.

Was halten Sie von den aktuellen Entwicklungen in der Stuttgarter City sowie im Europaviertel - welche Impulse sind für den Stuttgarter Immobilienmarkt zu erwarten? Grundsätzlich stehe ich den Entwicklungen positiv gegenüber. Das Europaviertel wird massgeblich durch das Milaneo geprägt werden. Für die Belebung des Viertels ist bedeutsam, dass neben Büroraum auch weiterhin Wohnraum entsteht. Die Hotel- und Wohnentwicklungen verhelfen sicherlich zu einer Belebung des Quartiers. So wurde im Cloud No. 7 jüngst das Penthouse veräußert. Die Entwicklungen in der historischen City sehe ich dennoch im Vorteil. Der Schlossplatz ist an Attraktivität kaum zu überbieten. Auch das Dorotheen Quartier wird die sehr attraktive Achse via Markthalle über die Stiftstraße bis zum Kronprinzbau weiter stärken. Im Süden der City steigert das GERBER und das Caleido weiter die Attraktivität. Dadurch werden die Lagen südlich des Schlossplatzes am meisten profitieren.

Wie schätzen Sie die Einzelhandelsprojekte „GERBER“ und „Milaneo“ ein? Belasten oder stärken diese die Stuttgarter City? Das GERBER bietet einen gelungenen Mix aus Angeboten für den täglichen Bedarf, etablierten Textiliten sowie angesagten Fashionlabels. Inmitten des Gerberviertels Mietwohnungen anzubieten, halte ich zudem aufgrund des urbanen Umfeldes für sehr attraktiv. Ich gehe davon aus, dass sich die gesamte Tübinger Straße bis hin zum Marienplatz als moderne, pulsierende Schlagader für die City etabliert. Hier erweitert sich die City in südlicher Richtung. Die 200 Shops im Milaneo bieten ebenfalls einen interessanten Händlerbesatz. Allein aufgrund seiner Größe mit 43.000 m² Handelsfläche wird das Milaneo eine Strahlkraft entwickeln. Weniger Handelsfläche in dieser neu zu etablierenden Lage wäre von Nachteil gewesen. In Summe wird die Stadt durch die beiden Einzelhandelsprojekte attraktiver und bietet ein größeres Produktsortiment für den Konsumenten. Shopping-Center sind jedoch Erlebniswelten für sich. Die Königstraße wird daher weiterhin die Champions League darstellen, auch wenn gegebenenfalls das Mietwachstum der letzten Dekade für kurze Zeit eine Atempause einlegen könnte.

Was unterscheidet Ihrer Meinung nach den Stuttgarter Markt von anderen deutschen Märkten? Der Stuttgarter Investmentmarkt ist im Vergleich zu den anderen großen deutschen Märkten mit Abstand der stabilste Markt. In Kombination dazu weist der Büromarkt die niedrigste Leerstandsquote aller Top-7-Standorte auf. Leider hat Stuttgart auch aufgrund der hohen Quote des verarbeitenden Gewerbes das niedrigste Mietniveau im bundesweiten Vergleich der Immobilienhochburgen. Dennoch bietet Stuttgart eine sehr hohe Lebensqualität und erreicht regelmässig Spitzenplätze bei Kennzahlen wie dem Bruttoinlandsprodukt je Einwohner. Die Kaufkraft und die Handelskonzentration in der Stuttgarter City sind auf dem Siegertreppchen und an Stabilität ist der Markt nicht zu übertreffen.

Die Hines Immobilien GmbH ist eine der bekanntesten Adressen unter den internationalen Projektentwicklern. Was war für Sie der Ansporn, sich in dem Unternehmen zu engagieren? Hines, als ein privat geführtes Familienunternehmen mit weltweit etwa 3.500 Mitarbeitern in 19 Ländern, ist mittlerweile viel mehr als ein Projektentwickler. Die Firma ist vertikal integriert

und bietet in Deutschland Dienstleistungen in den Bereichen Investment-, Development- und Asset Management. Zu den Kunden gehören neben bundesweit bekannten Adressen auch global investierende Staatsfonds. Hines besticht bei ihren Projektentwicklungen durch einen immensen Erfahrungsschatz, hohe Ansprüche an architektonische Belange und Nachhaltigkeitsthemen sowie die notwendige Nähe zum Kapitalmarkt und bringt auch die Sichtweise für die unterschiedlichen Nutzer im Handels-, Büro-, Wohn-, Hotel- und Logistiksegment mit. Ich weiß noch, wie ich einmal ein Investment-Memorandum von Hines vorliegen hatte und mich die Detailtiefe und die professionelle Art und Weise wie ein Projekt aufgearbeitet und dem Markt präsentiert wird, sehr begeistert hat.

Gibt es in der täglichen Arbeit Unterschiede zu regionalen beziehungsweise deutschen Projektentwicklern? Sicherlich gibt es lokale und bundesweit tätige Projektentwickler, die seit Jahren gute Arbeit leisten, spannende Themen stemmen und eine hohe Anerkennung genießen. Bei Hines zählt aber die ganze Wertschöpfungskette zu den weiteren Geschäftsfeldern. Dies führt eben auch dazu, dass wir uns an Marktgegebenheiten relativ schnell anpassen können. Neben Themen, die auf mich als regionalen Immobilienfachmann zukommen, gehört daher auch der Austausch mit internationalen Kunden zu meinem täglichen Geschäft dazu.

Im zweiten Jahresquartal hat Hines mit der Transaktion des Caleido und des Kronprinzbau für viel Aufsehen gesorgt. Was waren die Entscheidungskriterien für den Erwerb? Die Hines Immobilien GmbH hat zwei neue Investoren beim Markteintritt in Stuttgart beraten und freut sich über die weiteren Asset Management Aufgaben. Neben den zwei vorbenannten Häusern wird auch der Hauptsitz der Mercedes-Benz Bank an der Prag-City als drittes Haus in Stuttgart gemanagt. Bei allen drei Investitionen stand dabei neben der Mieter- und Gebäudequalität insbesondere auch die erkennbare Lageentwicklung im Vordergrund.

Welche Projekte können zukünftig von Hines erwartet werden? Viele Marktteilnehmer identifizieren Hines mit dem Slogan „Big is beautiful!“ – dies kann ich nicht abstreiten, doch müssen auch die lokalen Marktgegebenheiten gesehen werden. Für Stuttgart bedeutet dies konkret, dass Projekte auch einmal ab 5.000 m² entwickelt werden können und es nicht unbedingt wieder 30.000 m² wie zuletzt im Postquartier sein müssen. Neben Projektentwicklungen werden wir uns auch weiterhin nach geeigneten Investmentmöglichkeiten umsehen.

Sie sind in Stuttgart aufgewachsen und leben bereits seit dem Abitur im Herzen der City beziehungsweise in den Stadtteilen Süd und West und fühlen sich sehr wohl in der Stadt. Woran liegt das und was schätzen Sie besonders an Stuttgart? Ich mag insbesondere das heimelige Gefühl, dass hier fußläufig nicht alles aber vieles machbar ist. Nicht nur die Stäffele ermöglichen dies, sondern auch die Anziehungskraft des Schlossplatzes als einer der schönsten Plätze der Stadt inmitten der Innenstadt. Persönlich gefällt mir, wie sich das Angebot an kleinen Stadtteilboutiquen, Kunsträumen und Kneipen insbesondere in den letzten 10 Jahren entwickelt hat. Auch das wachsende

Alexander Rutsch
Dipl.-Geograph | Research Analyst

Colliers International Stuttgart GmbH
Königstraße 5
D – 70173 Stuttgart

TEL +49 711 22 7 33-0

gastronomische Angebot in der City lässt noch den einen oder anderen Geheimtipp zu. Durch meine vielen Reisen habe ich öfter einmal Besuch aus Übersee und es bisher noch nicht erlebt, dass jemandem die Stadt nicht zugesagt hat. Ganz besonders ist die vorweihnachtliche Zeit, wenn viele alte Freunde einmal im Jahr zur Familie und zu Freunden nach Stuttgart reisen. Dabei machen für mich im Besonderen ein citynahes Wohnen mit seiner Viertelsszene und der Bezug zur Natur mit vielen kleinen Aussichtspunkten, die verschiedene Perspektiven in den Stadtkessel zulassen, das Lebensgefühl aus.

Gibt es etwas, das sie an der Stadt und ihren Menschen eher stört? Die Kehrwoche und die Gabe der Menschen, nicht aus dem Citykessel „herauswachsen“ zu wollen. Die Stuttgarter erreichen in allen Bereichen regelrecht Spitzenergebnisse, nur hinken sie bei manchen Themen ein wenig hinterher. Aus Immobiliensicht ist dies eine große Stärke, die die Zuverlässigkeit und die Stabilität des Marktes ausmacht.

Wenn Sie Ihren Arbeitsalltag bei der Hines Immobilien GmbH mal wieder erfolgreich gemanagt haben – wie sieht für Sie ein gelungener Feierabend aus? Zugegebenermaßen hat der Tag heute etwas verzögert begonnen, doch freue ich mich heute Abend auf die vielen gesammelten Impressionen der letzten Nacht, die Deutschland bei der WM hochverdient (und wie bei Hines auch) mit viel Teamgeist den vierten Stern gebracht hat – einfach herrlich! Sonst freue ich mich auch über viele Kleinigkeiten. Ganz besonders freue ich mich, wenn meine zwei Kinder noch wach sind und ich sie ins Bett bringen kann.

Verraten Sie uns noch Ihr schwäbisches Lieblingsgericht? Schnitzel mit Soß´ und Kartoffel-Gurken-Salat – einfach s´Beschte! Sonst auch geschmelzte Maultaschen - natürlich ebenfalls mit Kartoffel-Gurken-Salat!

485 Büros in 63 Ländern auf 6 Kontinenten

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

€ 1,54
Milliarden
Umsatz weltweit

€ 57
Milliarden
Transaktionsvolumen
bei mehr als 80.000 Investment- und Vermietungs-Deals

136
Millionen m^2
gemanagte Flächen

15.800
Mitarbeiter weltweit

Über Colliers International Deutschland

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

colliers.com

Bildnachweis
Titelseite – CityGate Stuttgart
Bürovermietung - Adrian Beck Photographer

Copyright © 2014 Colliers International Stuttgart GmbH
Die Informationen in diesem Bericht stammen aus Quellen, die wir als verlässlich erachten. Obwohl jedwede Anstrengung unternommen wurde, um die Richtigkeit der Informationen zu gewährleisten, können wir diese jedoch nicht garantieren. Für enthaltene Fehler übernehmen wir keine Haftung.

Colliers INTERNATIONAL