Foto: Florian Selig

MARKTBERICHT

BÜROVERMIETUNG
INVESTMENT
EINZELHANDEL
INDUSTRIE/LOGISTIK

STUTTGART | JANUAR 2011

Accelerating success.

Büroverm ietung

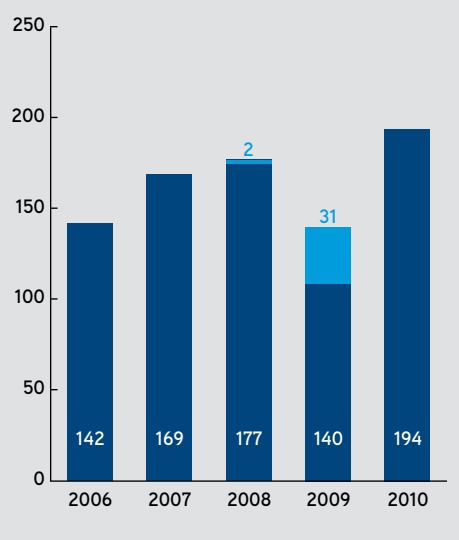
Auf dem Stuttgarter Büroverm ietungsmarkt wurde das beste Ergebnis der letzten zehn Jahre erzielt.

FLÄCHENUMSATZ

Der Stuttgarter Büroverm ietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen) startete verhalten in das Jahr und verzeichnete zum 30.06.2010 ein durchschnittliches Ergebnis. Jedoch nahm die Nachfrage nach Büroflächen im Laufe des 2. Halbjahres sehr stark zu. 254 abgeschlossene Mietverträge führten zu einem Gesamtjahresflächenumsatz von 194.000 m². Dies bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Zunahme von ca. 13,8 % bzw. 23.500 m². Somit blickt die baden-württembergische Landeshauptstadt auf das umsatzstärkste Vermietungsjahr der letzten zehn Jahre zurück. Zuletzt wurde im Jahr 2000 ein höheres Vermietungsvolumen mit ca. 210.000 m² Bürofläche erzielt.

Das abgelaufene Jahr 2010 sorgte hinsichtlich der Vermietungsleistung in den Teilmärkten für einige Überraschungen. Erwartungsgemäß waren die Teilmärkte City und Innenstadt mit rund 99.600 m² vermieteter Bürofläche am stärksten vertreten. Rund 65,4 % aller Mietverträge wurden in diesen beiden Teilmärkten unterzeichnet. Sehr positiv entwickelten sich die in der Regel etwas schwächeren Teilmärkte wie Feuerbach/Zuffenhausen, Weilimdorf und Leinfelden-Echterdingen. Im Jahr 2010 konnten sie mit ungewöhnlich hohen Vermietungsumsätzen punkten. So konnte in Feuerbach/Zuffenhausen ein Flächenumsatz von ca. 28.400 m² verzeichnet werden. Dies bedeutet gegenüber dem Vorjahr einen Vermietungszuwachs von rund 25.600 m². Zu diesem Ergebnis trugen zwei Großabschlüsse bei. In Weilimdorf hat sich der Flächenumsatz mit ca. 11.600 m² gegenüber dem Vorjahreszeitraum mehr als verdoppelt und in Leinfel-

BÜROFLÄCHENUMSATZ IN 1.000 M²
VERMIETUNG/EIGENNUTZER



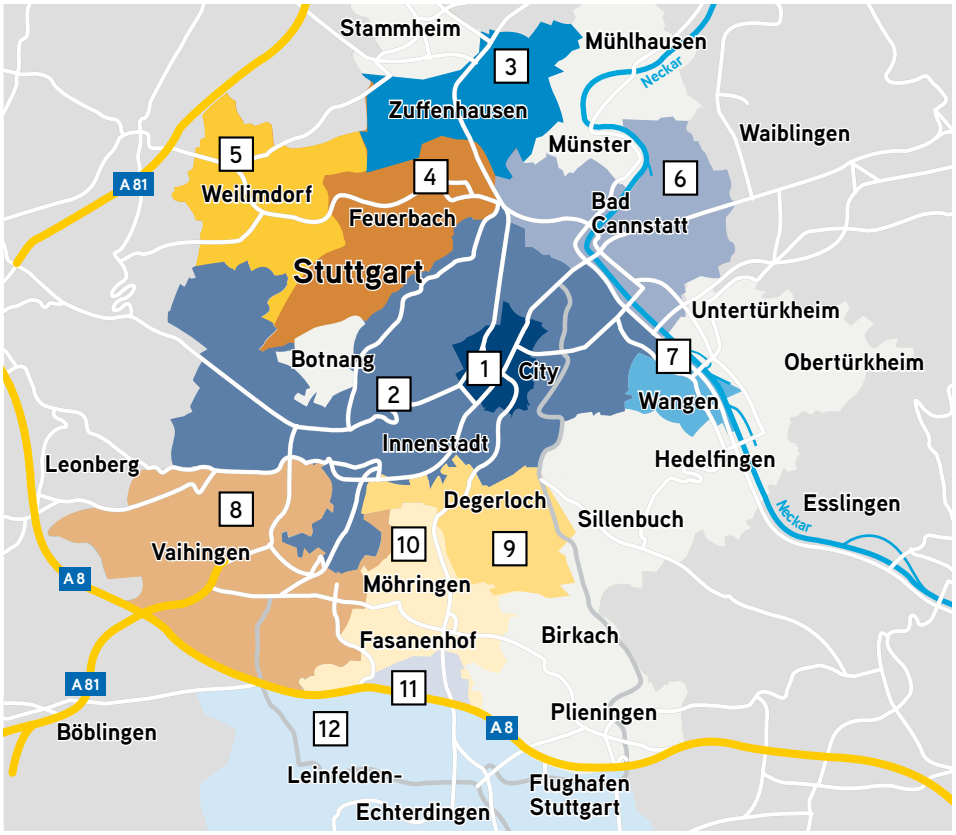
STUTTGART
IN ZAHLEN

Einwohner (Stand 11/2010):	579.683
Arbeitslosenquote (Stand 09/2010):	6,2 %
Sozialversicherungspfl. Beschäftigte (Stand 06/2009):	346.908
Gewerbesteuerhebesatz (Stand 2010):	420 %
Bruttoinlandsprodukt/ Einwohner (Stand 2007):	60.046 €

Quelle: Statistisches Amt Stuttgart, Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

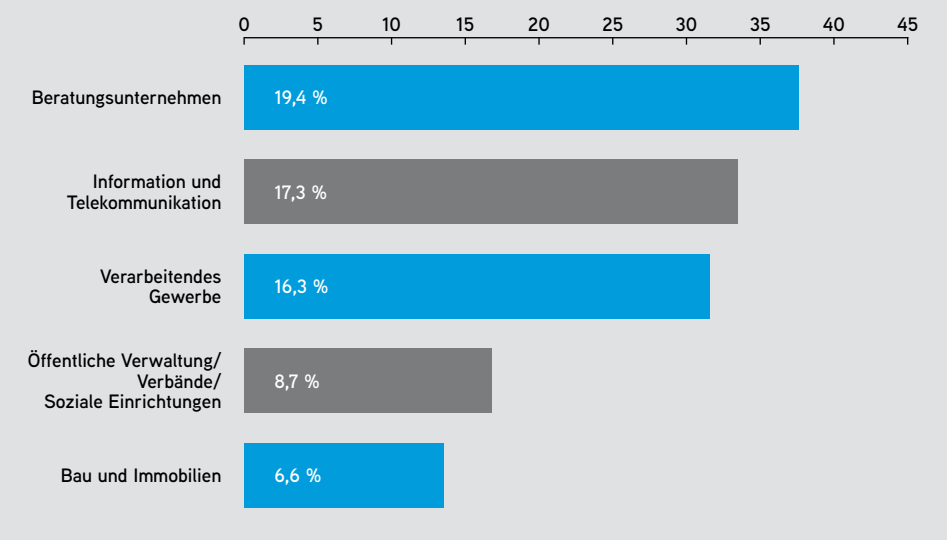
FAST FACTS
BÜROVERMIETUNG

Büroflächenumsatz:	ca. 194.000 m²
Spitzenmiete:	17,50 €/m²/mtl.
Durchschnittsmiete:	11,00 €/m²/mtl.
Leerstandsquote:	6,5 %
Büroflächenbestand inkl. Leinfelden-Echterdingen:	7,4 Mio. m²

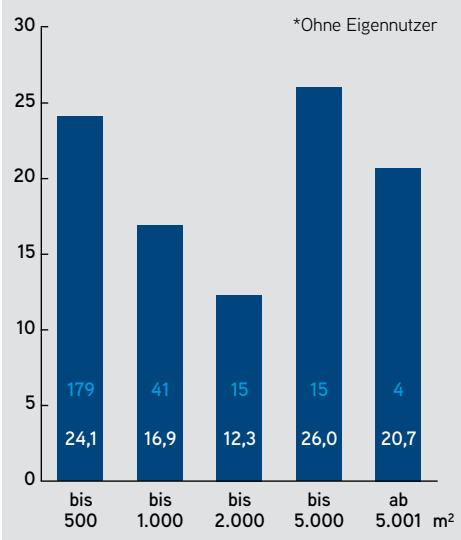


Research: Marianna Lados Varga — lados_varga@colliers-bk.de

VERMIETUNGSUMSATZ NACH BRANCHEN 2010 – TOP FIVE
(IN 1.000 M²)



BÜROFLÄCHENUMSATZ NACH MIETGRÖSSE
(IN %)* UND ANZAHL MIETVERTRÄGE



den-Echterdingen mit ca. 12.900 m² beinahe vervierfacht. Auch in diesen Teilmärkten war jeweils ein Großabschluss für das gute Ergebnis verantwortlich.

Insgesamt wurden im Jahr 2010 in der Größenordnung ab 5.001 m² rund 40.100 m² vermietet, die sich lediglich über vier Abschlüsse verteilen. Auch die Büroflächengrößen zwischen 2.001 m² und 5.000 m² waren in 2010 stärker nachgefragt. Hier wurden insgesamt 15 Mietverträge über ca. 50.500 m² umgesetzte Bürofläche erfasst, ein Anstieg gegenüber dem Vorjahr von 35,4 %. Die Nachfrage in den Größenklassen zwischen 501 m² und 2.000 m² bewegte sich in etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Trotz der hauptsächlich im 4. Quartal 2010 gestiegenen Nachfrage nach größeren Büroräumen ist die durchschnittliche Flächengröße pro Mietvertragsabschluss gegenüber 2009 leicht gesunken. Dies ist ein Hinweis darauf, dass nach wie vor die kleineren Flächen im Fokus der Mietinteressenten stehen. Die meisten Mietvertragsunterzeichnungen fanden, wie bereits im Vorjahr, im kleinflächigen Segment bis 500 m² statt. Hier wurden ca. 179 Mietverträge mit einem Flächenumsatz von ca. 46.800 m² registriert.

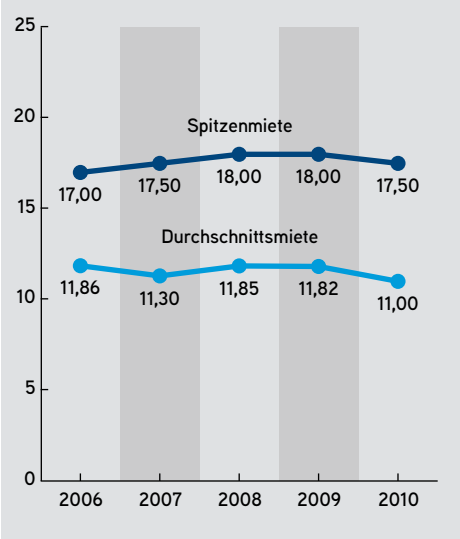
Betrachtet nach Branchen lagen im Flächenumsatz in 2010 die Beratungsunternehmen ganz vorne. Zu dieser Branche zählen u. a. die Unternehmens- und Steuerberater, Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer, die insgesamt ca. 37.600 m² anmieteten. Die Unternehmen aus dem Bereich der Information und Telekommunikation konnten in 2010 etwa 33.500 m² umgesetzte Fläche für sich verbuchen. Auf

DER MARKT IM ÜBERBLICK

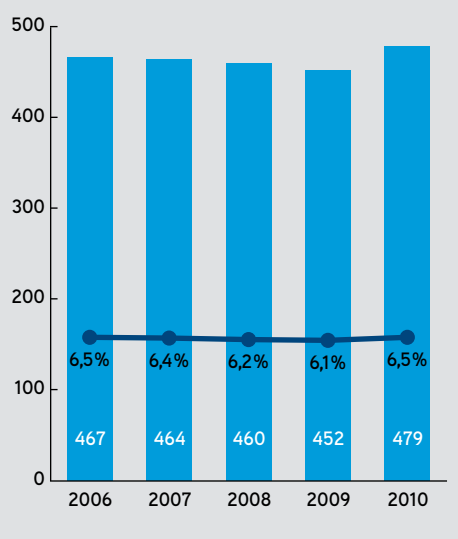
Lage		Flächenumsatz in m² inkl. Eigennutzer	Vermietungsumsatz in m²	Nachhaltige Mietpreise in €/m²/mtl.	Durchschnittsmietpreise in €/m²/mtl.	Flächenleerstand in m²	Fertigstellungen bis 2012 in m²
City	1	32.800	32.800	11,50 – 18,50	14,08	75.900	53.000
Innenstadt	2	66.800	66.800	9,00 – 14,50	11,53	114.400	62.400
Zuffenhausen	3	28.400	28.400	7,50 – 10,00	8,98	26.900	17.200
Feuerbach	4						
Weilimdorf	5	11.600	11.600	7,00 – 9,00	8,93	42.900	0
Cannstatt	6	8.300	8.300	7,50 – 10,50	8,30	19.500	2.000
Wangen	7						
Vaihingen	8	24.800	24.800	10,50 – 13,00	11,29	55.100	11.700
Degerloch	9	2.100	2.100	8,00 – 12,00	11,62	11.700	0
Möhringen	10	1.100	1.100	8,50 – 10,00	9,00	28.900	0
Fasanenhof	11	5.200	5.200	7,50 – 10,50	9,79	28.600	0
Leinfelden-Echterdingen	12	12.900	12.900	8,00 – 11,50	9,33	75.100	0
Gesamt		194.000	194.000		11,00	479.000	146.300

Platz drei folgen die Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe. Hier entschieden sich 12 Unternehmen für ein neues Objekt und mieteten ca. 31.600 m² an. In 2009 waren es nur 4.700 m². Die Branche Öffentliche Verwaltung, Verbände und Soziale Einrichtungen wies diesmal mit ca. 16.800 m² eine schwächere Nachfrage auf. In 2009 war diese Branche mit ca. 38.600 m² noch Spitzenreiter. Die Branche Bau und Immobilien hat mit 20 Mietvertragsunterschriften und rund 12.900 m² absorbierter Fläche zu rund 6,6 % des Flächenumsatzes beigetragen und belegen somit den fünften Platz.

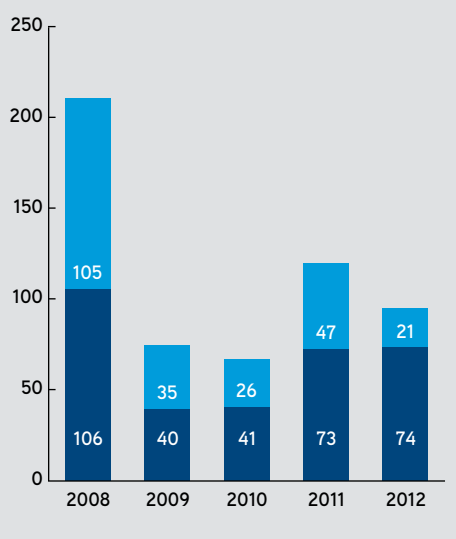
SPITZEN- UND DURCHSCHNITTSMIETEN (IN €/M²)



LEERSTANDSRATE (IN %) UND LEERSTAND (IN 1.000 M²)



FERTIGSTELLUNGSVOLUMEN IN 1.000 M² UND VORVERMIETUNG/EIGENNUTZUNG



MIETEN

Der bereits in 2009 eingeleitete Trend, dass Mietinteressenten bei Umzugsentscheidungen Bestandsobjekte mit günstigen Mieten bevorzugen, hat sich auch in 2010 fortgesetzt. Da die meisten Großabschlüsse zu Mietkonditionen unter 11,50 €/m²/mtl. getätigt wurden, nahm die flächengewichtete Durchschnittsmiete in 2010 von 11,82 €/m²/mtl. in 2009 auf 11,00 €/m²/mtl. ab.

Auch die nachhaltig erzielte Spitzenmiete verminderte sich in 2010. Während sie zum 1. Quartal 2010 noch bei 18,00 €/m²/mtl. lag, nahm sie im Laufe des Jahres auf 17,00 €/m²/mtl. ab. Nach Ablauf des 4. Quartals 2010 lag sie schließlich bei 17,50 €/m²/mtl. Dies stellt einen Rückgang der Spitzenmiete gegenüber dem Vorjahr um rund 2,8 % dar. Der Berechnung der Spitzenmiete liegen hierbei jeweils die Mietvertragsabschlüsse der letzten zwölf Monate zu Grunde. In 2010 wurden lediglich vier Mietverträge über 18,00 €/m²/mtl. abgeschlossen.

In 2010 stieg das Interesse an preiswerten Büroflächen weiterhin an: In der Mietpreiskategorie bis 10,00 €/m²/mtl. wurden insgesamt 98 Mietverträge registriert. Dies entsprach rund 81.900 m² bzw. 42,2 % des Flächenumsatzes. Im Vorjahr wurden lediglich 23,2 % der Flächen in diesem Preissegment umgesetzt.

ANGEBOT UND LEERSTAND

Der Büroflächenbestand in Stuttgart inkl. Leinfelden-Echterdingen wurde in den letzten zwölf Monaten um ca. 41.100 m² erhöht und betrug zum Jahresende rund 7,4 Mio. m². Von diesen neu fertig gestellten Flächen waren zum Jahresende 2010 ca. 64 % belegt. Die meisten Flächen (ca. 14.700 m²) entstanden vor allem durch den Bau des Humboldt Carrés im Teilmarkt Leinfelden-Echterdingen. In den Jahren 2011 und 2012 rechnen wir mit einer leicht erhöhten Dynamik des Fertigstellungsvolumens. Laut unserer Recherche sollen in 2011 ca. 72.500 m² Bürofläche neu entstehen, rund 90 % davon in den innerstädtischen Teilmärkten City und Innenstadt. Derzeit sind hiervon bereits ca. 65 % belegt. Von den ca. 73.800 m², die in 2012 fertig gestellt werden, sind Ende 2010 ca. 28 % der Büroflächen vorvermietet oder werden eigengenutzt.

Aktuell stehen ca. 479.000 m² Büroflächen zur kurzfristigen Anmietung zur Verfügung. Dies entspricht einer Leerstandsquote von ca. 6,5 %. In den ersten drei Quartalen 2010 stieg die Leerstandsquote kontinuierlich von 6,1 % auf 7,0 %, im vierten Quartal nahm sie dann wieder ab. Trotz der ausgezeichneten Vermietungsleistung konnte der Leerstand in 2010 gegenüber dem Vorjahr nicht reduziert werden. Der Leerstand nahm absolut um rund 26.700 m² bzw. 5,9 % zu. Dies hängt zum einen damit zusammen, dass einige wenige Bestandsflächen wieder auf den Markt kamen. Darüber hinaus sind Objekte im Bau sowie Untermietflächen in mehreren Bestandsgebäuden neu hinzugekommen.

Verschiedene positive Signale wie z. B. relativ geringes Baufertigstellungsvolumen mit hoher Vorvermietungsquote sowie steigende Nachfrage sprechen dafür, dass die Leerstands-

Research: Marianna Lados Varga — lados_varga@colliers-bk.de

quote in den kommenden Monaten wieder sinken wird.

PROPERTY INDEX IMMAX

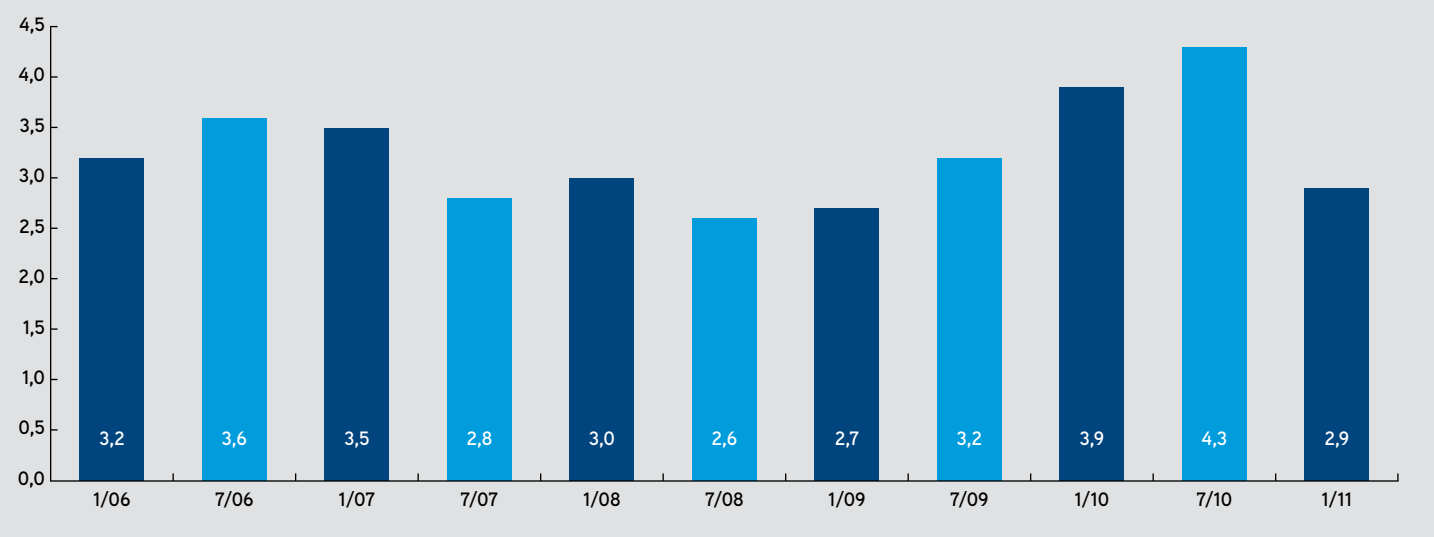
Der Property Index „Immax" (Immobilienmarkt-Index) veranschaulicht die Entwicklung der Angebots- und Nachfragesituation auf dem Markt für Büroflächen in Stuttgart inkl. Leinfelden-Echterdingen. Der Index bildet eine Relation zwischen dem Angebot und dem Absatz von Büroflächen in den letzten zwölf Monaten. Er ermöglicht so im Zeitvergleich eine Trendaussage. Das Angebot berücksichtigt hierbei sowohl Leerstandsflächen zu Beginn des (Halb-) Jahres, 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.

$$\text{Immax } 01/2011 = \frac{554.174}{194.000} = 2{,}9$$

Der Wert von 2,9 stellt eine Abnahme gegenüber dem Vorjahr dar (2009: 3,9). Die Abnahme des Immax in den letzten zwölf Monaten ist auf eine starke Vermietungsleistung der vergangenen zwölf Monate bei einem nur geringen Anstieg des Flächenangebotes in den nächsten zwölf Monaten zurückzuführen. In den kommenden Monaten erwarten wir aufgrund einer starken Nachfrage nach Büroflächen und der Abnahme des Flächenangebotes einen leichten Rückgang des PropertyIndex.

PROPERTY INDEX
IMMAX



FAZIT UND PROGNOSE

Das Bürovermietungsjahr 2010 war trotz des verhaltenen Auftakts sehr positiv. Dieser erfreuliche Trend wird sich 2011 voraussichtlich nicht nur beim Flächenumsatz, sondern auch bei einem Anstieg der Spitzenmiete sowie einem Rückgang der Leerstandsquote fortsetzen. Gründe hierfür sind das nach wie vor starke Wirtschaftswachstum in Baden-Württemberg, die vollen Auftragsbücher in der Automobil- und Elektroindustrie und im Maschinenbau. Geht es diesen Branchen gut, hat das unmittelbar Auswirkungen auf unternehmensbezogene Dienstleistungen wie Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Werbeagenturen, die wieder Personal rekrutieren und somit auch verstärkt Büroflächen nachfragen werden. Von dieser Entwicklung werden auch die in den Jahren 2011/2012 fertig gestellten Projekte PostQuartier, CasaNova, Pariser Höfe und das Bülow Carré profitieren. Der Schlichtungsspruch von Heiner Geißler zum Projekt Stuttgart 21 eröffnet weitere gute Perspektiven für den Wirtschaftsraum Stuttgart.

Investment

Anhaltende Investitionsdynamik am Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt.

Signifikanter Anstieg der Transaktionstätigkeit.

FAST FACTS
INVESTMENT

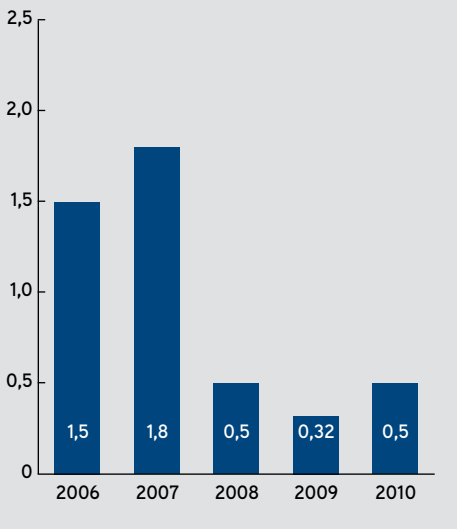
Transaktionsvolumen:	ca. 500 Mio. €
Größte Käufergruppe:	Spezialfonds
Größte Verkäufergruppe:	ausländische Investoren und Projektentwickler
nachgefragtester Immobilientyp:	Büro und Handel
Spitzenrendite:	
Handel/City	4,5 %
Büro/City	5,4 %

TRANSAKTIONSVOLUMEN

Der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt konnte im Jahr 2010 ein Transaktionsvolumen von über 500 Mio. € verzeichnen. Dies bedeutet gegenüber dem Vorjahr einen signifikanten Anstieg um ca. 60 %. Nach den beiden rückläufigen Vorjahren konnte in 2010 damit erstmals wieder ein Anstieg der Investitionstätigkeit verzeichnet werden. Lässt man die beiden Ausnahmejahre 2006 und 2007 außer Betracht, so stellt das Transaktionsvolumen des Jahres 2010 einen überdurchschnittlich hohen Wert dar.

Während die Investitionstätigkeit im 1. Quartal 2010 zunächst noch verhalten verlief und von kleinvolumigen Transaktionen geprägt war, konnte ab dem 2. Quartal ein deutlicher Anstieg der Transaktionstätigkeit verzeichnet werden. Die ausgeprägte Fokussierung der Investoren auf den Core-Bereich und das begrenzte Angebot in diesem Segment verhinderten einen weiteren Anstieg des Transaktionsvolumens.

TRANSAKTIONSVOLUMEN
(IN MRD. €)

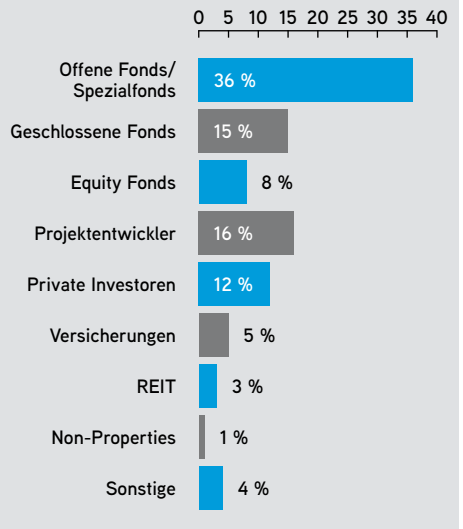


KÄUFER- UND VERKÄUFERGRUPPEN

Der größte Anteil des Transaktionsvolumens im Jahr 2010 entfiel auf die Investorengruppe der offenen Immobilienfonds in der Form von Spezialfonds. Neben der regen Nachfrage dieses Investorenkreises ist dies insbesondere auf das überdurchschnittlich hohe Kaufpreisvolumen der umgesetzten Transaktionen zurückzuführen.

Hohe Investitionsbereitschaft konnten wir zudem seitens geschlossener Immobilienfonds sowie privater Investoren feststellen. Ursache hierfür waren u. a. die unterschwelligen Inflationssorgen der Anleger. Während die Nachfrage geschlossener Immobilienfonds auf kein adäquates Angebot an langfristig vermieteten Objekten stieß, wurde seitens lokaler Privatinvestoren nennenswert investiert, hierbei lag das Investitionsvolumen allerdings nahezu ausschließlich im einstelligen Millionenbereich. Der Investorenkreis der Versicherungsunternehmen und Versorgungskassen/Pensionskassen engagierte sich im 1. Halbjahr überwiegend indirekt mittels Spezialfonds.

KÄUFERGRUPPEN
(IN %)



Auf Seiten ausländischer Investoren wurde der Investmentmarkt stärker geprüft als noch im Vorjahr. Dabei war die Anlagestrategie dieses Investorenkreises fokussiert auf den Value-add-Bereich sowie opportunistische Investitionen. Tatsächlich realisiert wurden nur wenige Transaktionen, bezogen auf das gesamte Transaktionsvolumen des Jahres 2010

Research: Marianna Lados Varga — lados_varga@colliers-bk.de

spielten die Investitionen ausländischer Investoren daher eine nur untergeordnete Rolle.

Auf der Verkäuferseite war die Transaktionstätigkeit bestimmt durch institutionelle Immobilieneigentümer, die sich von Bestandsobjekten trennten. Angesichts eines zurückhaltenden Büromietmarktes hatten Neubauten und Projektentwicklungen einen geringeren Anteil als in den vergangenen Jahren.

INVESTITIONSOBJEKTE

Core-Immobilien mit geringem Risikopotenzial lagen auch im Jahr 2010 im Fokus der Investoren. Den höchsten Anteil am Transaktionsvolumen verzeichneten dabei, wie bereits in den Vorjahren, Büroobjekte. Handelsobjekte erfreuten sich ebenfalls einer regen Nachfrage, hatten jedoch mangels Verfügbarkeit nur einen vergleichsweise geringen Anteil am Transaktionsvolumen. Neben den klassischen gewerblichen Nutzungsarten standen zudem wohnwirtschaftliche Investments wieder verstärkt im Interesse privater und institutioneller Investoren. Wie bereits im Vorjahr waren es hierbei insbesondere Versicherungen, Versorgungskassen sowie geschlossene Immobilienfonds, von denen Wohninvestments nachgefragt wurden. So stellt der Verkauf des 1. Bauabschnitts des „Seepark" am Stuttgarter Probstsee im Stadtteil Möhringen eine der größten Transaktionen des Jahres 2010 dar. Käufer war ein deutscher Spezialfonds.

Hinsichtlich des Renditeniveaus setzte sich die bereits Ende 2009 erkennbare Polarisierung fort. Im Core-Bereich zeichneten sich bei den umgesetzten Transaktionen stabile bzw. leicht gesunkene Renditen ab. Bei risikoreicheren Investments hingegen ist ein Anstieg der Renditen festzustellen.

FAZIT UND PROGNOSE

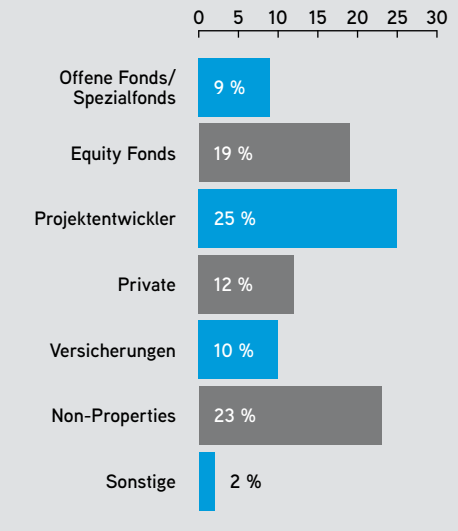
Auch im Jahr 2011 gehen wir von einem regen Investitionsinteresse aus. Die Vorzeichen hierfür sind positiv. Im insitutionellen Bereich beabsichtigen insbesondere Versicherungen und Versorgungskassen eine weitere Erhöhung der Immobilienquote über direkte und indirekte Investments. Zudem sind die Geld- und Kapitalmärkte nach wie vor durch ein niedriges Zinsniveau geprägt, während die Aktienmärkte über ein zunehmendes Risikopotenzial verfügen.

Es ist davon auszugehen, dass der Investmentmarkt in den nächsten Monaten zunächst weiterhin von Bestandsobjekten dominiert sein wird. Anstehende Refinanzierungen und Neuregelungen zum Anlegerschutz werden 2011/2012 das Investmentangebot erweitern. Im Core-Bereich wird die Transaktionstätigkeit in den nächsten Monaten maßgeblich von der Entwicklung der Vermietungsmärkte und damit von der Verfügbarkeit an adäquaten Immobilien abhängig sein. Angesichts des knappen Angebotes an innerstädtischen Core-Immobilien besteht investorenseitig bereits im frühzeitigen Projektstadium Interesse am Ankauf.

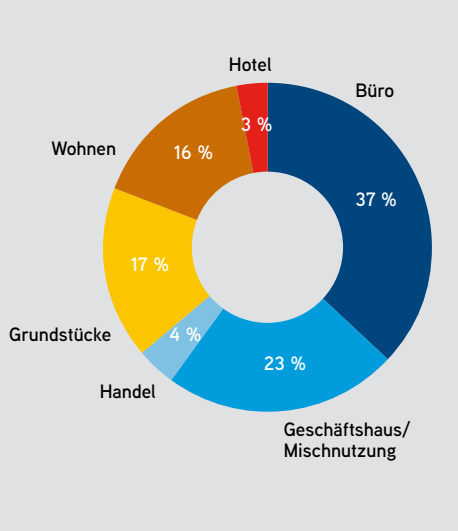
Für das Jahr 2011 prognostizieren wir ein Transaktionsvolumen auf dem Niveau des Vorjahres.

In konkreten Verhandlungen befindliche sowie jüngst abgewickelte Transaktionen im Core-Bereich verzeichnen äußerst stabile Renditen, wovon wir angesichts eines limitierten Angebotes auch im Verlauf des Jahres 2011 ausgehen.

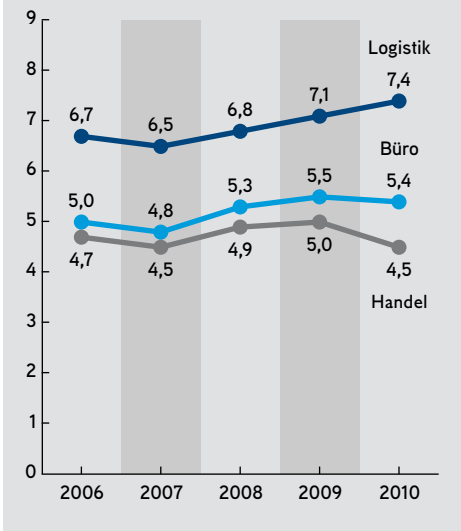
VERKÄUFERGRUPPEN (IN %)



ANTEIL DER IMMOBILIENTYPEN (IN %)



ENTWICKLUNG SPITZENRENDITE NACH IMMOBILIENTYP (IN %)



Einzelhandel

Im 3. und 4. Quartal 2010 jubelte der Handel. Konsum und Einzelhandelsumsatz bewegten sich auf hohem Niveau.

Pünktlich zu Beginn der kalten Jahreszeit spielte nicht nur die Konjunktur, sondern auch das Winterwetter mit seinem eiskalten Auftakt bereits im November mit. Vielerorts werden Umsatzzuwächse im zweistelligen Bereich gegenüber dem Vorjahr erzielt, während im Jahr 2009 die Umsätze etwa 2 % unter dem Vorjahr lagen. So dürfte der Einzelhandel im Jahr 2010 mit einem deutlichen Plus abschließen.

ANGEBOT

Das Angebot an Einzelhandelsflächen in der City Stuttgarts ist größer als je zuvor und kommt zur rechten Zeit. Im „PostQuartier" konnten wichtige Vermietungen abgeschlossen werden. So werden im 1. Quartal 2011 Conrad einen bundesweit einmaligen Pilotstore auf über 3.000 m² sowie Rewe auf ca. 1.200 m² einen Citymarkt eröffnen. Auch im Vorkassenbereich konnten einige schöne Konzepte angesiedelt werden. Die Vermarktung des „Quartier S" hat begonnen – das Umfeld kann sich über positive Impulse und einen neuen Mietermix abseits des Gewohnten freuen. Bei den Bestandsflächen ist in den begehrten Toplagen der Stuttgarter City starke Nachfrage und ein zu knappes Angebot festzustellen. Der konstante Nachfrageüberhang führt weiter zu steigenden Mieten.

NACHFRAGE

Die Nachfrage nach neuen Entwicklungen ebenso wie nach Bestandsflächen ist ungebremst. Auch die während der Finanzkrise sehr zurückhaltenden Luxuslabels sind wieder stark aktiv. Die Nachfragerseite hat sich deutlich erweitert. Waren es zuvor überwiegend deutsche Filialisten, die auf Flächensuche waren, so drängen nun vielfach internationale Marken auf den deutschen Einzelhandelsmarkt. Primark, TK MAXX und Abercrombie sind nur ein kleiner Teil der heute suchenden Unternehmen. Einheiten mit 350 m² bis über 1.000 m² Mietfläche über zwei Ebenen sind sehr gefragt. Vielerorts wird bei schwachem Einzelhandelskonsum und anhaltender Wirtschaftskrise im Ausland das Heil im boomenden Einzelhandel Deutschlands gesucht.

FAZIT

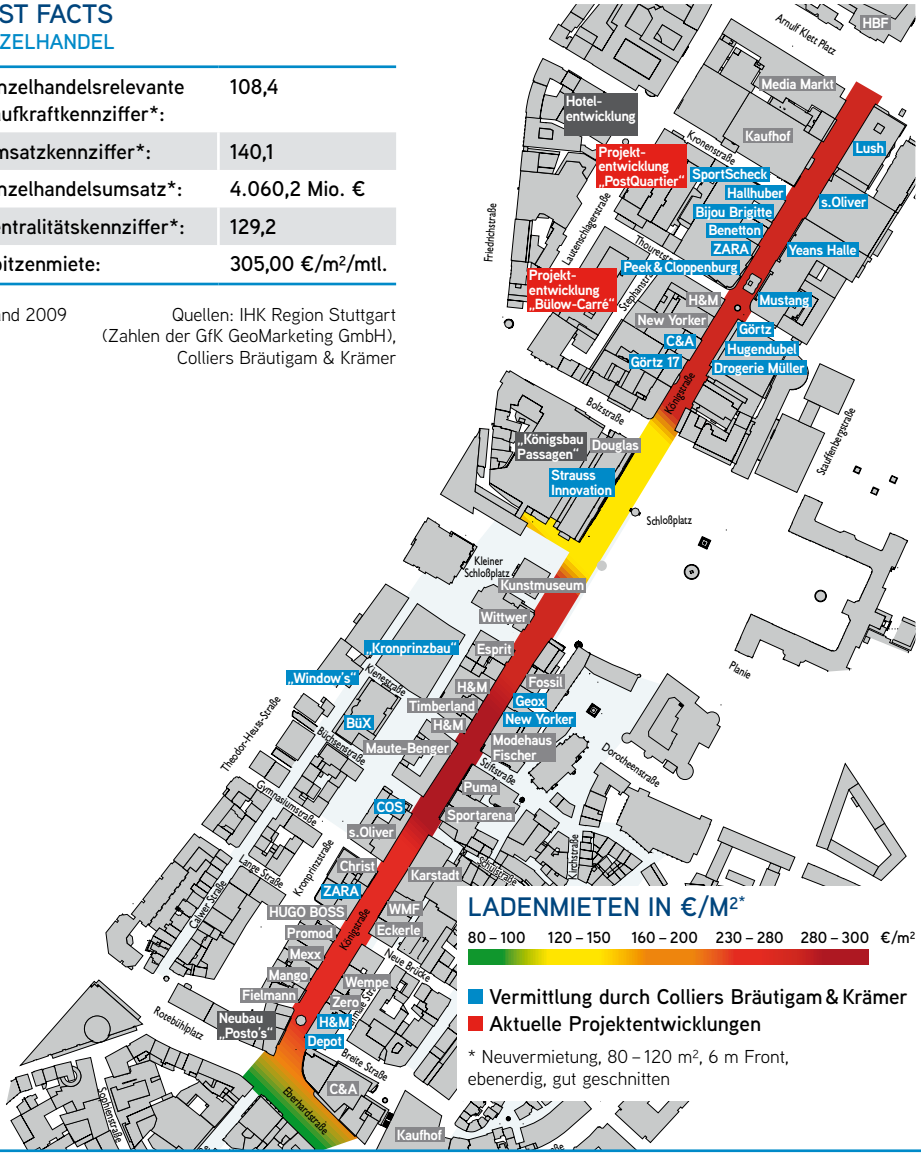
Bei deutlich stärkerem Konsum ist von einer weiter steigenden Nachfrage nach Standorten sowohl in den Spitzenfrequenz- wie auch in den Luxuslagen und guten B-Standorten auszugehen. Neben den Metropolestandorten rücken auch Mittelzentren mit überdurchschnittlicher Zentralität mehr und mehr in den Fokus. Investitionen in den Einzelhandel haben sich als äußerst krisenfest gezeigt. Begonnene Entwicklungen zeigen bei boomendem Konsum nun Raum für Fantasie nach oben. Der Einzelhandel zeigt sich sowohl gegenüber den Nutzern als auch gegenüber den Investoren freundlich und für viele Einzelhändler aus krisengeschüttelten Ländern gilt Deutschland einmal mehr als ein sicherer Umsatzbringer.

FAST FACTS
EINZELHANDEL

Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer*:	108,4
Umsatzkennziffer*:	140,1
Einzelhandelsumsatz*:	4.060,2 Mio. €
Zentralitätskennziffer*:	129,2
Spitzenmiete:	305,00 €/m²/mtl.

*Stand 2009

Quellen: IHK Region Stuttgart (Zahlen der GfK GeoMarketing GmbH), Colliers Bräutigam & Krämer



Research: Marianna Lados Varga — lados_varga@colliers-bk.de

Industrie/Logistik

Der Flächenumsatz 2010 wurde hauptsächlich von zwei Großabschlüssen mit ca. 80.000 m² dominiert. Teilweise konnten Flächenanfragen von über 10.000 m² durch die vorhandenen Bestandsflächen nicht bedient werden. Im nächsten Jahr ist durch das Angebot von projektierten Flächen von einer Zunahme der Großabschlüsse auszugehen.

FAST FACTS
LAGER/LOGISTIK

Flächenumsatz:	ca. 160.000 m²
Spitzenmiete:	6,00 €/m²
Durchschnittsmiete:	4,40 €/m²

NACHHALTIG ERZIELBARE MIETEN*
STUTTGART UND REGION

Stuttgart	1	3,80 – 5,00 €/m²/mtl.
Ludwigsburg	2	3,00 – 4,60 €/m²/mtl.
Rems-Murr-Kreis	3	3,00 – 4,30 €/m²/mtl.
Göppingen	4	3,00 – 3,90 €/m²/mtl.
Esslingen a. N.	5	3,50 – 5,00 €/m²/mtl.
Böblingen	6	4,00 – 5,50 €/m²/mtl.

FLÄCHENUMSATZ

Der Stuttgarter Industrie- und Logistikflächenmarkt zeigte im Jahr 2010 in den jeweiligen Jahreshälften ein recht unterschiedliches Bild. Obwohl aufgrund der verbesserten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Region große Flächenvolumen nachgefragt wurden, fanden nur in der ersten Jahreshälfte großflächige Anmietungen von über 10.000 m² statt. Insgesamt wurden im Jahr 2010 ca. 160.000 m² Fläche vermietet, davon knapp 70 % (ca. 110.000 m²) in den ersten beiden Quartalen. Der Großteil der angemieteten Flächen in 2010 wurde in dem Segment zwischen 800 m² und 2.000 m² verzeichnet. Großabschlüsse fanden nur vereinzelt statt. Bemerkenswert ist auch, dass lediglich zwei Großabschlüsse ca. 50 % des gesamten Jahresumsatzes 2010 am Vermietungsmarkt ausgemacht haben. Der Eigennutzermarkt zeigte sich durch diverse Grundstückskäufe in 2010 als stark. Die Nachfrage nach modernen Industrie- und Logistikflächen ist konstant hoch. Wir gehen davon aus, dass im Laufe des nächsten Jahres größere Anmietungen stattfinden werden.

ANGEBOT

Das Angebot an moderenen Industrie- und Logistikflächen in der Region ist weiterhin sehr gering und hat sich im Verlauf des Jahres 2010 nochmals reduziert. Vereinzelt konnten größere Anfragen von Logistikunternehmen nach Flächen von über 10.000 m² nicht bedient werden. Im Gegensatz dazu ist das Angebot an neu projektierten Industrie- und Logistikflächen in der Region deutlich angestiegen. Das aktuelle Angebot an projektierten Flächen entlang der A81 zwischen Ludwigsburg und Stuttgart-Weilimdorf sowie in Böblingen auf dem ehemaligen NXP-Areal entspricht in etwa dem diesjähren Flächenumsatz. Da ein Großteil des aktuellen Industrie- und Logistikflächenbestandes nicht den aktuellen Anforderungen an moderne Logistikflächen entspricht, ist von einer Verschiebung in die projektierten Flächen im nächsten Jahr auszugehen.

MIETEN

Die Spitzenmiete für Neubauflächen in guten bis sehr guten Lagen liegt unverändert bei ca. 6,00 €/m². Die Mietpreise für Bestandsflächen in der Region sind im vergangen Jahr in einzelnen Gebieten der Region Stuttgart leicht angestiegen. Die Durchschnittsmiete für gute Flächen in guten Lagen beträgt aktuell ca. 4,40 €/m². Die Nachfrage von Investoren nach Industrie- und Logistikobjekten in der Region Stuttgart ist hoch.

Expertenmeinung

Andreas Müller
BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Niederlassungsleiter

Herr Müller, im Herbst 2011 werden Sie den BDO-Standort samt allen Mitarbeitern von Leonberg nach Stuttgart verlegen. Wie kam es zu dem Entschluss, den alten Standort aufzugeben und warum gerade Stuttgart? BDO hat seit weit mehr als 30 Jahren auch Wurzeln in der Region und in der Landeshauptstadt. Unsere Strategie der Mandanten-Nähe wurde im Jahr 1988 durch den Zusammenschluss mit zwei regional sehr stark verwurzelten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften umgesetzt, deren Büroräume sich in Leonberg befanden. Da dort noch Platz war und noch langfristige Mietverträge bestanden, zogen wir mit unserer Niederlassung von Stuttgart nach Leonberg. Die Bezeichnung unserer Niederlassung lautet daher schon immer Stuttgart/Leonberg. Aus vielen Gesprächen mit Mitarbeitern und Mandanten haben wir mitgenommen, dass wir in Stuttgart nicht in dem Maße wahrgenommen werden wie es unserer Marktstellung entspricht. Aufgrund der besonderen Bedeutung von Stuttgart für das Land Baden-Württemberg haben wir uns entschlossen, uns wieder in Stuttgart anzusiedeln und suchen somit wieder bewusst auch die räumliche Nähe zu den Entscheidungsträgern in der Region. Auch im internationalen Geschäft wird in unserer Branche mit Stuttgart eher Großes und Bedeutendes verbunden als mit Leonberg.

Wie haben Ihre Mitarbeiter auf diese Änderung reagiert? In den Gesprächen, die wir im Vorfeld mit unseren Mitarbeitern geführt haben, waren die gute Erreichbarkeit, die Lage und die Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel wichtige Punkte. Wir meinen, dass wir diese wesentlichen Aspekte mit unserer Entscheidung für das Objekt „Casanova" erreicht haben. Daher wurde die Nachricht vom Umzug von der Glems an den Neckar positiv aufgenommen. Die Mitarbeiter sind der neuen Umgebung gegenüber sehr aufgeschlossen. Sie freuen sich auf die Arbeit in den modernen Büroräumen, welche sie dort erwarten.

Sind Sie der Meinung, dass der Standort eines Unternehmens eine wichtige Rolle bei der Suche nach qualifiziertem Personal spielt? Natürlich ist für Mitarbeiter ein attraktiver Standort mit einer guten Verkehrsanbindung für ihre berufliche Betätigung ein nicht zu unterschätzender Entscheidungsfaktor. Bei den Belastungen, denen die Mitarbeiter wegen der hohen Reisetätigkeit bei unserer Tätigkeit ausgesetzt sind, ist dem attraktiven Standort sicherlich eine hohe Bedeutung beizumessen. Daher sind wir nur froh, wieder im Herzen der Stadt Stuttgart angesiedelt zu sein. Dies wird uns helfen, interessante Mitarbeiter an uns zu binden.

Sehen Sie einen Zusammenhang zwischen der Arbeitsplatzqualität und der Arbeitsleistung? In jedem Fall tragen moderne, qualitativ hochwertige und mit dem neuesten Stand der Technik der Bürokommunikation ausgestattete Büroräume zu einer effizienten Arbeitsweise bei. Über kurze Wege innerhalb des Gebäudes lässt sich eine Teamstruktur abbilden, die schnelle Reaktionen ermöglicht und den Informationsfluss verbessert. All dies kommt direkt unseren Mandanten zugute.

Den künftigen Arbeitsraum Ihres Unternehmens haben Sie in dem noch im Bau befindlichen Objekt „CasaNova" am Stuttgarter Cityring gefunden. Haben Sie gezielt nach einem Neubauobjekt für Ihren neuen Standort gesucht oder hat sich dies erst im Laufe Ihrer Suche ergeben? Wir haben uns über einen längeren Zeitraum diverse Projekte im Zentrum sowie im Umfeld von Stuttgart, sowohl im Neubau als auch im Revitalisierungsbereich, angesehen und bewertet. Letztendlich haben wir mit dem Revitalisierungsobjekt „CasaNova" ein für uns attraktives Bürogebäude mit verkehrsgünstiger Lage und Erreichbarkeit gefunden.

Wie lange haben Sie gesucht, bis Sie das Objekt Ihrer Wahl gefunden haben? Wir führten über einen Zeitraum von ca. zwei Jahren zahlreiche Gespräche mit Projektentwicklern über diverse Bestands- und Neubauprojekte. In diesem langen Zeitraum war es von großer Hilfe, mit Herrn Spieth einen erfahrenen Partner von Colliers Bräutigam & Krämer an der Seite zu haben, der den Markt für auf unsere Bedürfnisse abgestimmte Bürogebäude sondiert hat und bei der jeweiligen Evaluierung der Objekte hilfreich unterstützte.

Research: Marianna Lados Varga — lados_varga@colliers-bk.de

Welche Raumstruktur haben Sie an Ihrem Standort jetzt? Werden Sie diese behalten? Bereits bisher sind unsere Teams zusammen in einzelnen Stockwerken gruppiert. Mit der Architektur des „CasaNova" werden die Teammitglieder wieder benachbart beieinander sitzen. Wir werden wie bisher kein Großraumbüro haben. Unsere bisherige gute Erfahrung ist, dass Bürozimmer mit ein bis zwei Arbeitsplätzen zu einer ruhigen, konzentrierten Arbeitsatmosphäre beitragen. In dieser kann mit Mandanten auch länger in Ruhe telefoniert werden. Damit pflegen wir, neben Besprechungsterminen bei unseren Mandanten vor Ort, den persönlichen Kontakt besser, statt nur über E-Mails mit unseren Kunden zu kommunizieren.

Was wird der Umzug für Ihr Unternehmen bedeuten, welche Vorteile oder ggf. auch Nachteile im Vergleich zu Ihrem jetzigen Standort wird er Ihrem Unternehmen bringen? Wir gehen fest davon aus, dass die Wahrnehmung von BDO als mittelständisch geprägte und traditionellen Werten verpflichtete Gesellschaft durch den Umzug nach Stuttgart weiter gestärkt wird. Die gute Erreichbarkeit unserer Büroräume am Stuttgarter Cityring kommt Mandanten und Mitarbeitern täglich zugute und erhöht unsere Attraktivität als Arbeitgeber. Damit verbunden ist auch die Steigerung der Wahrnehmung unseres internationalen BDO-Netzwerks, immerhin ist BDO in 110 Ländern vertreten. Auch eine Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft darf das Thema Wirtschaftlichkeit nicht ausblenden. Selbstverständlich wären am bestehenden Standort in der Peripherie von Stuttgart alternative Möglichkeiten denkbar gewesen. Aber die Attraktivität des Objekts „Casa-Nova," verbunden mit einem marktgerechten Preis-/Leistungsverhältnis und die signifikantere Steigerung unserer Wahrnehmung waren für uns jedoch die entscheidenden Einflussfaktoren für den Standortwechsel.

Ihr Berufsleben wird sich künftig in Stuttgart abspielen. Was gefällt Ihnen persönlich an Stuttgart besonders gut und was vermissen Sie in der Landeshauptstadt? In diesem Punkt darf ich Ihnen ein wenig widersprechen. Unsere Mitarbeiter und ich selbst sind einen wesentlichen Teil des Jahres vor Ort bei unseren Mandanten, insofern wird sich mein Berufsleben nach wie vor in ganz Baden-Württemberg abspielen. Für den Teil meiner Arbeitszeit, den ich in unserem Büro in Stuttgart verbringen werde, freue ich mich sehr darauf, zukünftig mehr und vor allem tagsüber ohne großen zeitlichen Aufwand im Innenstadtbereich sein zu können und damit auch mehr Zeit für Mandanten und Mitarbeiter z. B. beim gemeinsamen Lunch zu haben. Die räumliche Nähe bietet sicherlich auch die Chance, intensiver am kulturellen und gesellschaftlichen Leben in Stuttgart teilzunehmen.

480 Büros in 61 Ländern auf 6 Kontinenten

USA: 135
Kanada: 39
Lateinamerika: 17
Asien/Pazifik: 194
EMEA: 95

- $1.9 Mrd. Umsatz weltweit
- Über 15,000 Mitarbeiter

COLLIERS BRÄUTIGAM & KRÄMER GMBH & CO. KG

Königstraße 5
D-70173 Stuttgart
TEL +49 711 22733-0
FAX +49 711 22733-44

FÜR WEITERE INFORMATIONEN

Marianna Lados Varga
Research
TEL +49 711 22733-0
E-MAIL lados_varga@colliers-bk.de

Copyright © 2011 Colliers Bräutigam & Krämer GmbH & Co. KG
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

Accelerating success.

www.colliers.com

Colliers
INTERNATIONAL