Marktbericht

BÜRO
EINZELHANDEL
INDUSTRIE/LOGISTIK
INVESTMENT

STUTTGART | JULI 2009

BRÄUTIGAM & KRÄMER GMBH & CO. KG

COLLIERS
PROPERTY PARTNERS

www.colliers-bk.de

STUTTGART IN ZAHLEN

Einwohner (Stand 06/2009):	591.762
Arbeitslosenquote (Stand 06/2009):	6,5 %
Sozialversicherungspfl. Beschäftigte (Stand 09/2008):	329.454
Gewerbesteuerhebesatz (Stand 2009):	420 %
Bruttoinlandsprodukt/Einwohner (Stand 2006):	57.094 €

Quellen:
Statistisches Amt Stuttgart

FAST FACTS

Büroflächenumsatz:	84.000 m²
Spitzenmiete:	18,00 €/m²/mtl.
Durchschnittsmiete:	12,55 €/m²/mtl.
Leerstandsquote:	6,2 %
Büroflächenbestand inkl. Leinfelden-Echterdingen:	7,39 Mio. m²

BÜROVERMIETUNG

Flächenumsatz

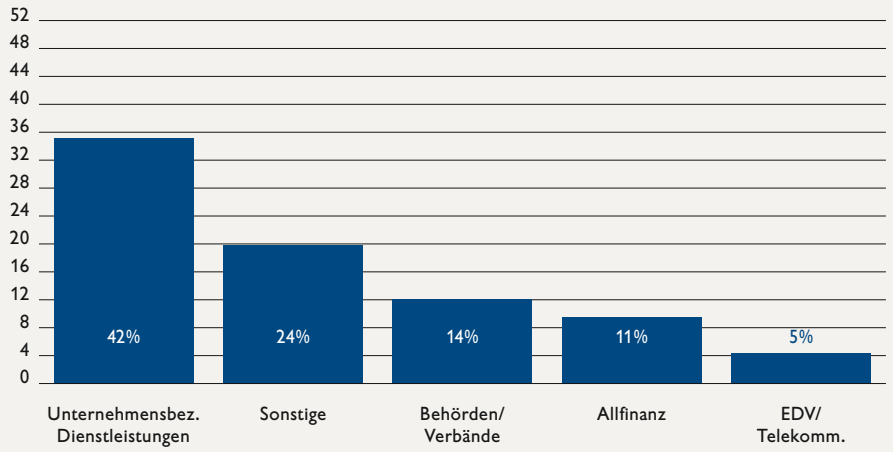
Auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt inkl. Leinfelden-Echterdingen wurde im ersten Halbjahr 2009 ein Flächenumsatz von insgesamt ca. 84.000 m² erreicht. Der Anteil der Eigennutzer beträgt dabei ca. 8.200 m². Zwar stellt dieses Vermietungsergebnis im Vergleich zum Halbjahr des Vorjahres einen Rückgang von ca. 17,6 % dar, führt man sich jedoch die Ergebnisse des Zeitraumes von Januar bis Juni der Boomjahre (2005: 71.000 m², 2006: 53.000 m², 2007: 84.000 m²), die weltwirtschaftliche Situation und die zurückgehende Nachfrage vor Augen, so ist das Ergebnis der ersten Jahreshälfte 2009 positiv zu bewerten.

FLÄCHENUMSATZ
(IN 1.000 M², INKL. EIGENNUTZER)

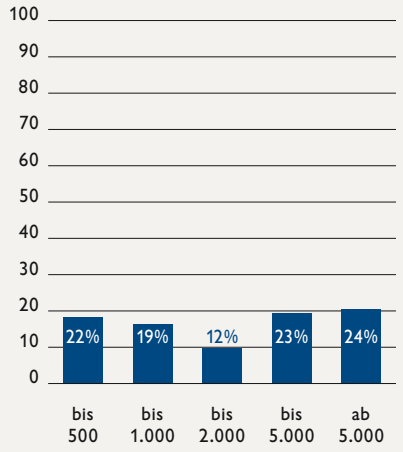
Insgesamt wurden ca. 104 Mietvertragsabschlüsse registriert. Wie im Vorjahr waren auch im ersten Halbjahr 2009 die kleinflächigen Büroräume am begehrtesten. Die größte Anzahl an Mietverträgen, ca. 68 Stück, wurden im Flächensegment bis 500 m² abgeschlossen. Für Flächen zwischen 501 m² und 1.000 m² entschieden sich 21 Unternehmen. 15 Firmen haben mehr als 1.000 m² Bürofläche angemietet.

Die umsatzstärkste Branche stellen nach wie vor die unternehmensbezogenen Dienstleister dar, zu denen u.a. Steuerberater, Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer zählen. Mit ca. 35.100 m² angemieteter Bürofläche konnten diese gegenüber dem Vorjahr um 25,8 % zulegen und haben somit ca. 42 % des gesamten Flächenumsatzes ausgemacht. Mit ca. 19.900 m² trugen die sonstigen Unternehmen (z.B. Ärzte, Sprachschulen, etc.) zu dem Flächenumsatz bei, gefolgt von den Behörden und Verbänden mit ca. 12.100 m². Die Plätze vier und fünf entfallen auf die

FLÄCHENUMSATZ NACH BRANCHEN 1. HJ. 2009 – TOP FIVE (IN 1.000 M², INKL. EIGENNUTZER)



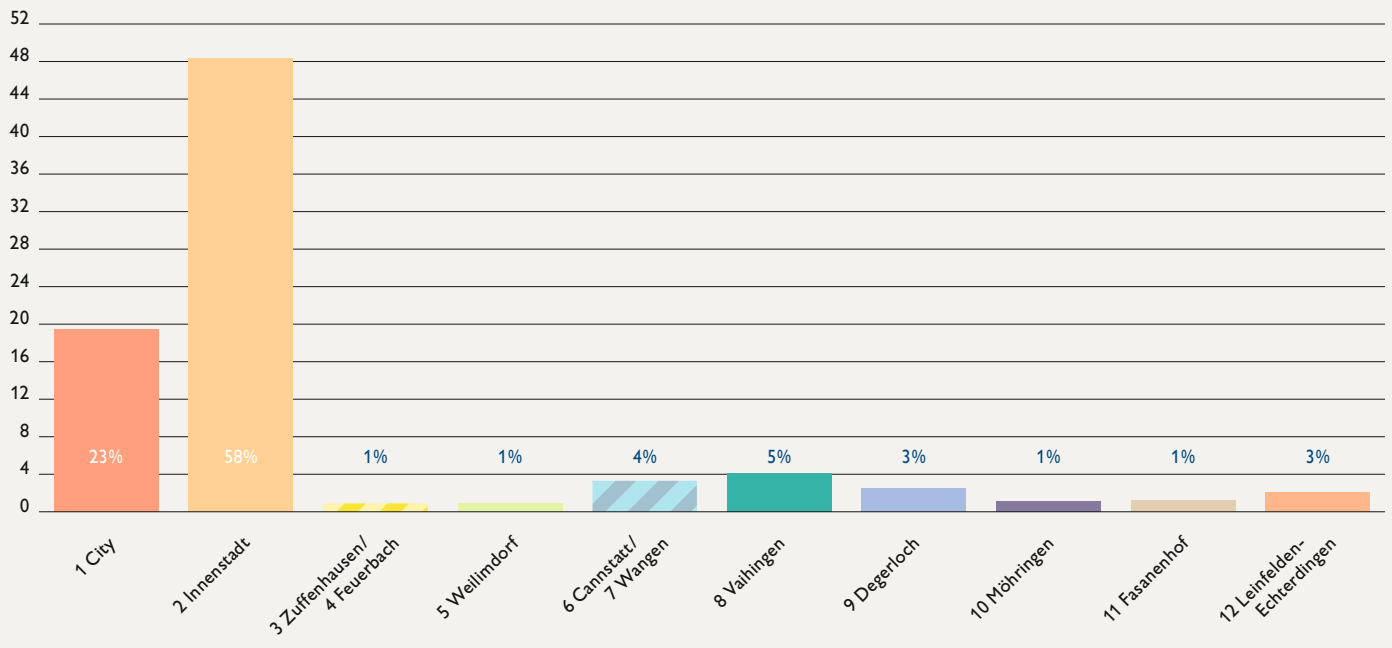
FLÄCHENUMSATZ NACH MIETGRÖSSE (IN 1.000 M², INKL. EIGENNUTZER)



Branchen Allfinanz (ca. 9.500 m²) bzw. EDV/Telekommunikation (ca. 4.400 m²).

Besonders beliebt bei den Standortentscheidungen waren die Teilmärkte City und Innenstadt. Allein in diesen beiden Teilmärkten wurden im ersten Halbjahr ca. 67.900 m² umgesetzt. Dies stellt ein Plus gegenüber dem ersten Halbjahr 2008 von ca. 21,9 % dar. Nicht nur flächenmäßig betrachtet, waren diese zwei Teilmärkte Gewinner, hier wurden mit 63 Stück auch die meisten Mietverträge unterzeichnet. Dies hängt u.a. mit dem geringen Mietpreisunterschied in den Bestandsobjekten in der City und Innenstadt im Vergleich zu den restlichen Stadtteillagen zusammen. In allen anderen Teilmärkten mussten Umsatzrückgänge hingenommen werden. Die geringsten Rückschläge wurden in den Teilmärkten Möhringen (- 8,3 %) und Fasanenhof (- 20 %) festgestellt. Am extremsten ist der Flächenumsatzrückgang in Weilimdorf ausgefallen. Mit ca. 900 m² wurden in diesem Teilmarkt rund 8.000 m² bzw. 89,9 % weniger Flächen umgesetzt als im Vorjahr. Das starke Ergebnis des Vorjahres hängt allerdings mit einer Großanmietung über 5.000 m² zusammen. In den restlichen Teilmärkten lag der Flächenumsatzrückgang zwischen 41,7 % und 84,7 %.

FLÄCHENUMSATZ NACH TEILMÄRKTEN (IN 1.000 M², INKL. EIGENNUTZER)



Mieten

Die Spitzenmiete für Stuttgarter Büroimmobilien lag im ersten Halbjahr 2009 bei 18,00 €/m²/mtl. und blieb somit konstant. Wie sich die Spitzenmiete in den nächsten Monaten entwickeln wird, ist derzeit noch schwierig einzuschätzen. Geht die Nachfrage nach Büroflächen im Neubausegment weiterhin zurück, so gehen wir davon aus, dass die Spitzenmiete bis Ende des Jahres leicht sinken wird. Erfreulicherweise sind die Spitzenmieten in den Teilmärkten Innenstadt und Degerloch in den letzten zwölf Monaten von 12,50 €/m²/mtl. auf 14,00 €/m²/mtl. bzw. 14,50 €/m²/mtl. angestiegen. Zurückzuführen ist dies auf mehrere Anmietungen in Neubauten. Ebenfalls erhöhte sich die Spitzenmiete gegenüber dem Vorjahr in den Teilmärkten Leinfelden-Echterdingen (+ 0,50 €/m²/mtl.) und Vaihingen (+ 1,25 €/m²/mtl.). In den Teilmärkten Möhringen und Fasanenhof blieb sie mit 10,50 €/m²/mtl. stabil. Lediglich in Weilimdorf sank sie um - 13,6 % auf 9,50 €/m²/mtl.

des Vermietungsvolumens wurde in diesen beiden Preissegmenten verzeichnet.

Büroflächen in einem Preissegment zwischen 12,51 €/m²/mtl. und 15,00 €/m²/mtl. bildeten in den ersten sechs Monaten des Jahres das beliebteste Segment. In dieser Preisgruppe wurden rund 32.500 m² angemietet. Berücksichtigt man Eigennutzer bei der Mietpreisdarstellung nicht, so entspricht dieser Wert 42,9 % des Flächenumsatzes. Somit erklärt sich auch die im Vergleich zum Vorjahr angestiegene Durchschnittsmiete von 11,73 €/m²/mtl. auf 12,55 €/m²/mtl.

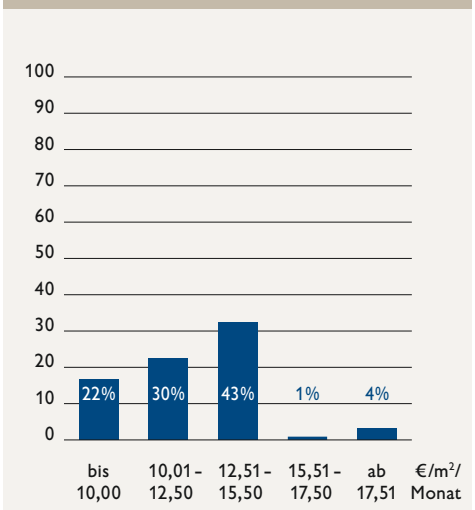
Anmietungen über 15,00 €/m²/mtl. konnten mit 4.100 m² nur bei 5 Mietverträgen registriert werden. Im ersten Halbjahr 2008 wurden in dieser Preisgruppe noch rund 11.400 m² vermietet. Dies verdeutlicht, dass hohe Mieten in der jetzigen wirtschaftlichen Situation schwer durchsetzbar sind. Vielmehr gehen Flächensuchende Kompromisse ein und beziehen Bestandsimmobilien, in denen das Mietpreisniveau geringer ist.

Angebot und Leerstand

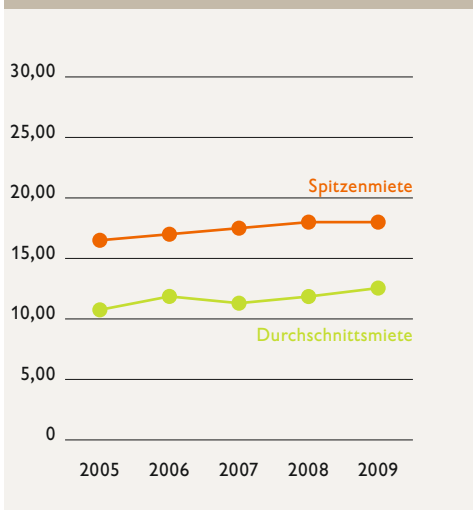
Der Büroflächenbestand in Stuttgart inkl. Leinfelden-Echterdingen beträgt aktuell ca. 7,39 Mio. m². In den letzten zwölf Monaten kamen etwa 120.000 m² hinzu.

Im Jahr 2009 werden insgesamt ca. 27.400 m² Bürofläche in den Teilmärkten City und Innenstadt entstehen, wovon zum jetzigen Zeitpunkt ca. 87 % vorvermietet sind bzw. eigengenutzt werden. In 2010 werden weitere ca. 52.000 m² fertig gestellt, davon entstehen ca. 28.700 m² Büros ebenfalls in der City und Innenstadt, die restlichen Flächen dagegen in den Teilmärkten Vaihingen, Degerloch und Leinfelden-Echterdingen. Die Vorvermietungsquote in diesen Neubauten liegt derzeit bei ca. 18 %. Zahlreiche andere Projekte sind im Moment in Planung, ob sie aber tatsächlich realisiert werden, hängt zum größten Teil von der Vorvermietungsquote ab, die bei vielen Entwicklungen 40 - 50 % erreichen muss, um die finanzielle Unterstützung der Banken zu erhalten.

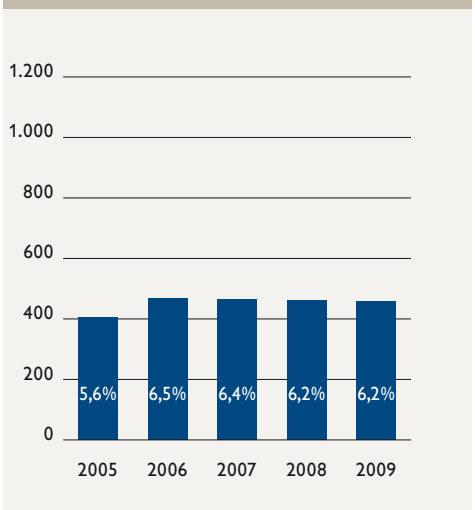
FLÄCHENUMSATZ NACH MIETPREISEN (IN 1.000 M², OHNE EIGENNUTZER)



SPITZEN- UND DURCHSCHNITTSMIETEN (IN €/M²/MTL.)



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



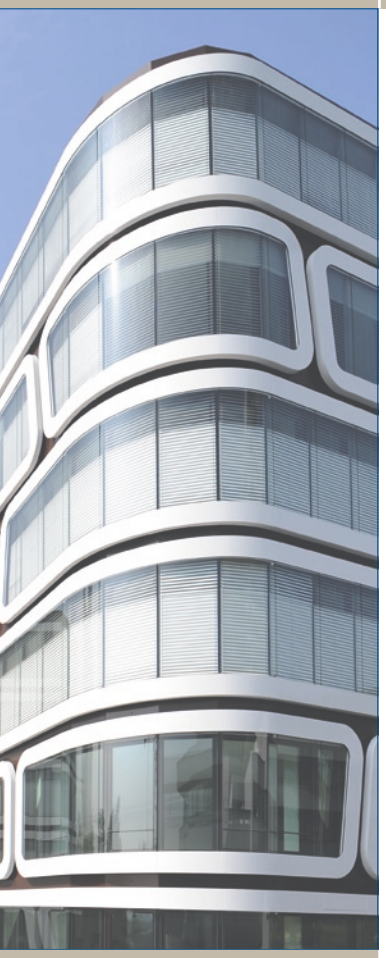
Mietvertragsabschlüsse bis 10,00 €/m²/mtl. waren vor allem in den Teilmärkten Möhringen und Weilimdorf zu beobachten. Insgesamt 22 % des Anmietungsvolumens fand in dieser Preiskategorie statt. In der nächsten Preisstufe zwischen 10,01 €/m²/mtl. und 12,50 €/m²/mtl. wurden etwa 22.500 m² vermietet. Mehr als die Hälfte

Der Leerstand beträgt aktuell ca. 459.000 m² Bürofläche, die in den nächsten drei Monaten bezogen werden können. Dies entspricht einer Quote von ca. 6,2 %. Im Vorjahr (30.06.2008) standen noch etwa 465.000 m² zur kurzfristigen Anmietung zur Verfügung. Im Vergleich zum Vorjahr haben die freien Flächen in Leinfelden-

Echterdingen mit fast 10.000 m² kurzfristig anmietbarer Mietfläche stark zugenommen. Neben der Innenstadt ist das Mietflächenangebot hier am höchsten. Darüber hinaus wurde eine Zunahme des Leerstandes in den Teilmärkten City (+ 4,4 %) und Vaihingen (+ 6,5 %) festgestellt. Das Büroflächenangebot in Feuerbach und Zuffenhausen blieb gleich, in allen anderen Teilmärkten nahm die Leerstandsquote ab. Erfreulicherweise verringerte sich der Leerstand im Teilmarkt Weilimdorf nicht unbedeutet, von 65.400 m² auf 56.100 m².

Prognose

Bis zum Ende des Jahres 2009 gehen wir von einem Vermietungsvolumen zwischen 150.000 - 160.000 m² aus. Diese Vermietungsleistung liegt über der durchschnittlichen Bürovermietungsquote der letzten zehn Jahre. Wie sich insgesamt die Nachfrage um die Bürospitzenmieten entwickelt, ist derzeit nach wie vor schwierig einzuschätzen. Für viele Projektentwickler und Investoren ist es immer noch nicht einfach, Finanzierungen für Projekte zu akzeptablen Bedingungen zu bekommen. Auch ist die Bereitschaft der Nutzer, Flächen in Premiumprodukten anzumieten sehr zurückhaltend. Für viele Immobilienprojekte ist es jedoch notwendig, eine Vorvermietungsquote von mindestens 40 % zu erreichen, um entsprechende Finanzierungen bei den Banken zu bekommen. Wir hoffen, dass bis Ende dieses Jahres die Zeichen der Wirtschaft im Jahr 2010 auf ein leichtes Wachstum hindeuten und sich somit auch die Immobilienmärkte wieder erholen.



FAST FACTS

Kaufkraftkennziffer*:	106,9
Zentralitätskennziffer*:	130,8
Einzelhandelsumsatz*:	4.026 Mio. €
Spitzenmiete:	300,00 €/m²/mtl.

*Stand 2008

Quellen:
GfK GeoMarketing GmbH,
Colliers Bräutigam & Krämer

EINZELHANDEL

Der Markt für Stuttgarter Einzelhandelsflächen zeigt sich weiterhin sehr stabil.

Angebot

Aufgrund mehrerer anstehender Neubauprojekte („Quartier S“, „Bülow-Carré“, „PostQuartier“) ist in der Stuttgarter City ein ungewöhnlich großes Flächenangebot zu verzeichnen. Ähnlich wie bei den jüngst abgeschlossen Entwicklungen, z.B. dem „BüX“ und dem „Kronprinzbau“ oder der kurz vor dem Abschluss stehenden Entwicklung „Window’s“, gehen wir auch bei den anstehenden Projekten davon aus, dass sich die Ansiedlung neuer Marken verstärken und zu einer Erhöhung von Attraktivität und des Besucherstroms in die City führen wird.

Nachfrage

Die Nachfrage seitens nationaler Filialisten nach Handelsflächen in Stuttgart ist ungebrochen. Auch aus dem internationalen Umfeld sind einige leistungsfähige Adressen auf der Suche nach Standorten in der Stuttgarter City. Die Standortprüfungen durch die beteiligten Unternehmen fallen allerdings deutlich strenger aus. Die Maßstäbe bei der Auswahl werden höher gesteckt, die Einhaltung der entscheidungsrelevanten Kriterien genauer überwacht.

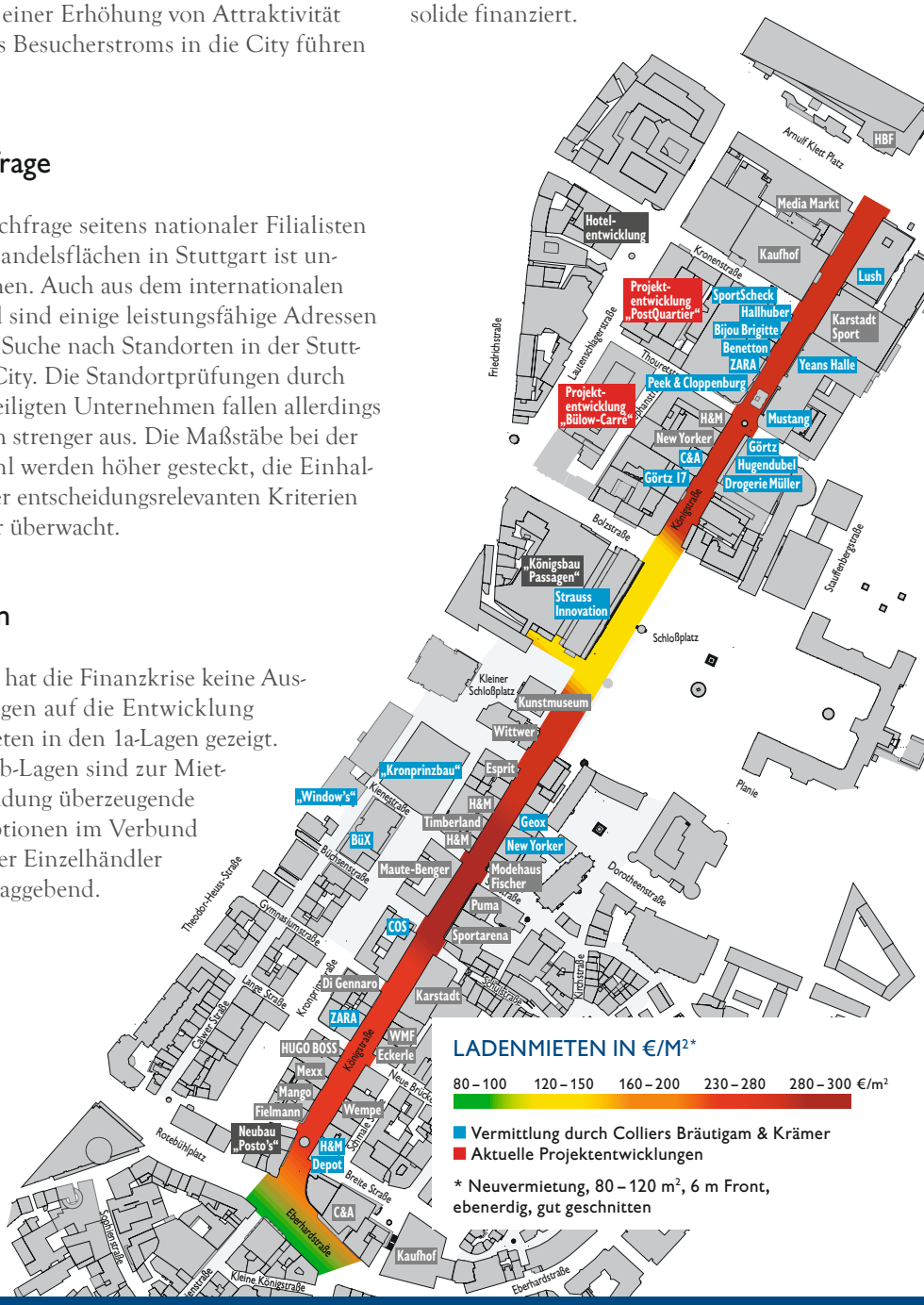
Mieten

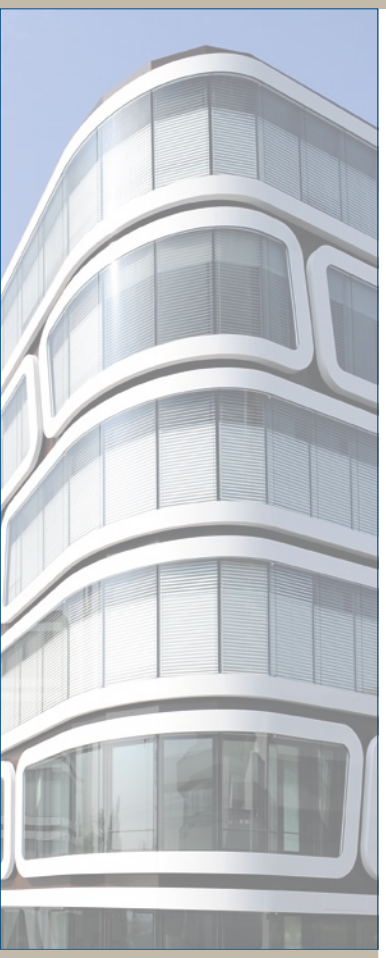
Bislang hat die Finanzkrise keine Auswirkungen auf die Entwicklung der Mieten in den 1a-Lagen gezeigt. In den b-Lagen sind zur Mietpreisfindung überzeugende Konzeptionen im Verbund mehrerer Einzelhändler ausschlaggebend.

Fazit

Immobilieneigentümer in der City Stuttgarts können trotz der negativen Meldungen zur Finanzkrise unbesorgt in die Zukunft blicken. Vorausgesetzt, sie halten ihre Immobilie wettbewerbsfähig. Je schlechter die Lage, desto wichtiger wird eine klare Zielsetzung und Ausrichtung der Immobilie sowie ein stimmiges Gesamtbild.

Der deutsche Einzelhandel ist für die Krise gut gerüstet, auch wenn noch ungewiss ist, wann der Höhepunkt erreicht wird. Schließlich ist die Mehrzahl der erstklassigen, im deutschen Einzelhandelsmarkt vertretenen Unternehmen mit ausreichend Eigenkapital solide finanziert.





FAST FACTS

Flächenumsatz:	30.000 m²
Spitzenmiete:	6,30 €/m²
Durchschnittsmiete:	4,10 €/m²

NACHHALTIG ERZIELBARE MIETEN

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

INDUSTRIE/LOGISTIK

Flächenumsatz

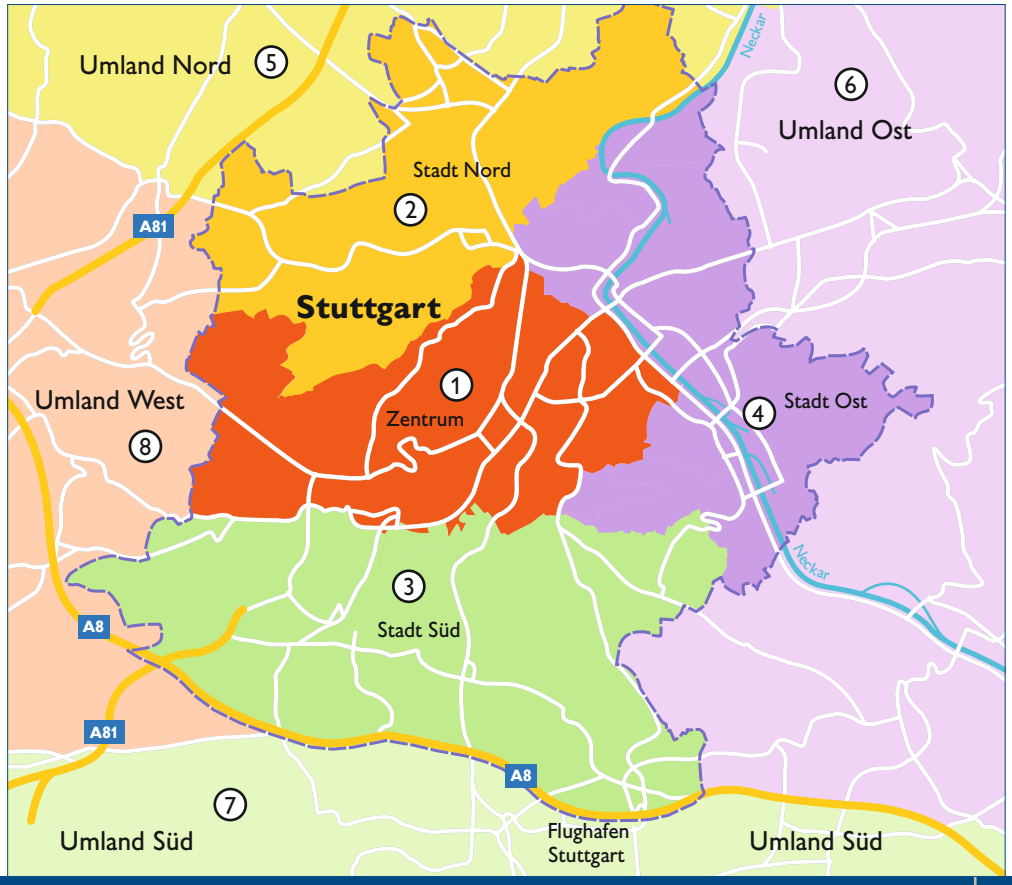
Der Flächenumsatz im Stuttgarter Industrie- und Logistikflächenmarkt war in den vergangenen sechs Monaten stark rückläufig. Trotz latent guter Nachfrage nach hochwertigen Logistikflächen mit guter Autobahnanbindung wurden nur ca. 30.000 m² umgesetzt. Durch die Einbrüche in der Automotive-Branche sind aus diesem Segment kaum noch substantielle Flächengesuche am Markt. Im Bereich des Investmentmarktes fanden auf dem Stuttgarter Parkett nur vereinzelte Transaktionen, hauptsächlich von finanzkräftigen Mittelständlern zur Eigennutzung, statt. Die lebhafte Investmenttätigkeit der vergangenen Jahre, getrieben vor allem auch durch institutionelle Investoren, konnte in den letzten sechs Monaten nicht festgestellt werden. Im Allgemeinen ist ein Preisrückgang bei Spitzenobjekten von ca. zwei Jahresmieten zu verzeichnen. In den b-Lagen ist dieser Preisverfall noch dramatischer und liegt nur noch knapp über dem Niveau aus der Mitte der 1990er Jahre.

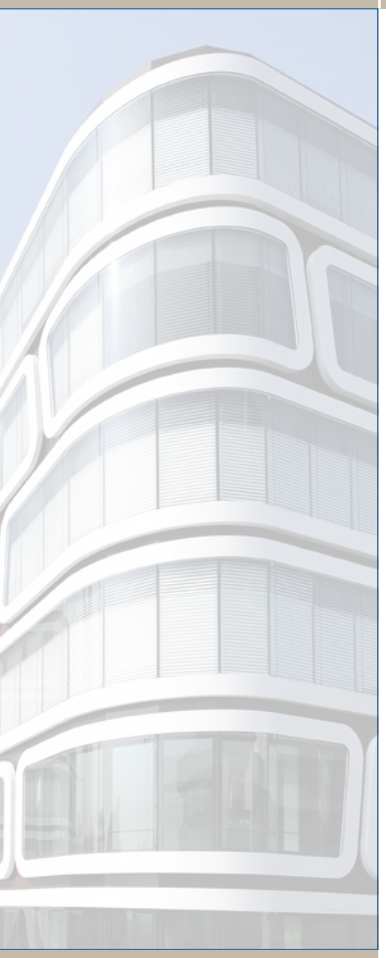
Angebot

Das Angebot an Neubauflächen beschränkt sich auf einige wenige projektierte Flächen, die jedoch nicht spekulativ erstellt werden. Der Leerstand im Markt im Bereich der Bestandsflächen bleibt trotz der schwierigen Konjunkturlage erfreulich niedrig und bewegt sich, zumindest in den Kernlagen, weiterhin auf sehr niedrigem Niveau.

Mieten

Neue Spitzenmieten wurden im vergangenen Halbjahr nicht erzielt. Projektentwicklungen in guten Lagen werden in einer Bandbreite zwischen 5,70 €/m²/mtl. und 6,30 €/m²/mtl. kalkuliert und angeboten. Die Mieten für Bestandsflächen bleiben relativ stabil zwischen 3,00 €/m²/mtl. und 4,50 €/m²/mtl. In Lagen, die durch mangelhafte Anfahrbarkeitsmöglichkeiten und Gebäudequalität gekennzeichnet sind, ist ein Rückgang der Mietpreise feststellbar. Die Aktivitäten der traditionellen, großen Entwickler sind durch den allgemeinen Rückgang der Nachfrage sowie finanzmarktbedingte Schwierigkeiten gehemmt und gewinnen nur schleppend wieder an Fahrt. Die entstandene Lücke in diesem Bereich wird von mittelständischen, regionalen Projektentwicklern mit guten Track-Records gefüllt, die durch individuellere Konzepte versuchen, die noch am Markt befindliche Nachfrage nach modernen Flächen zu befriedigen.





FAST FACTS

Transaktionsvolumen:	ca. 170 Mio. €
Größte Käufergruppe: – geschlossene Fonds – Privatinvestoren	
Größte Verkäufergruppe: – Non-Properties	
Nachgefragtester Immobilientyp: – gemischt genutzte Immobilien – Büroimmobilien	
Spitzenrendite in Toplage:	
– Geschäftshaus	5,0 %
– Bürohaus	5,5 %

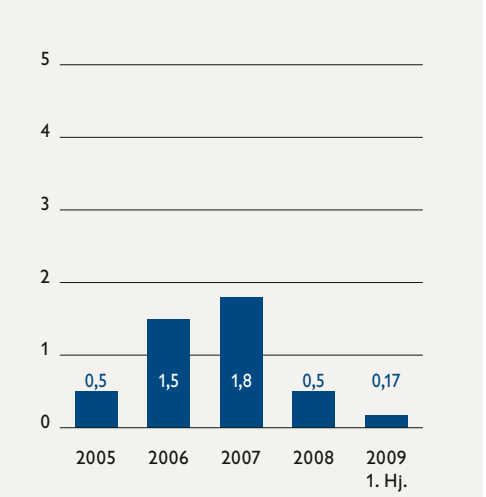
INVESTMENT

Transaktionsvolumen

Das Transaktionsvolumen am Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt lag im ersten Halbjahr 2009 erwartungsgemäß unter dem Vorjahreswert. Ca. 170 Mio. € Investmentvolumen im gewerblichen Immobilienbereich bedeuten einen Rückgang von ca. 35 % im Vergleich zum Vorjahr.

Das durchschnittliche Objektvolumen der umgesetzten Transaktionen lag überwiegend

TRANSAKTIONSVOLUMEN (IN MRD. €)



im einstelligen Millionenbereich, lediglich bei zwei Transaktionen lag das Objektvolumen bei über 30 Mio. €.

Begründet war die gedämpfte Investitionsdynamik insbesondere im selektiven Nachfrageverhalten der Investoren sowie der knappen Angebotssituation im Core-Bereich. Zudem blieb durch die veränderte, restriktive Finanzierungssituation die Nachfrage nach risikoreicheren Investments nahezu aus.

Käufer- und Verkäufergruppen

Der größte Anteil des Transaktionsvolumens entfiel im ersten Halbjahr 2009 auf die geschlossenen Immobilienfonds. Dies ist zum einen auf das gegenüber dem Vorjahr gestiegene Investitionsinteresse dieser Investorengruppe zurückzuführen, zum anderen auf das überdurchschnittlich hohe Kaufpreisvolumen der erworbenen Objekte.

Ebenfalls nennenswert investiert wurde seitens privater Investoren, hierbei lag das Objektvolumen allerdings überwiegend im einstelligen Millionenbereich.

Eine rege Nachfrage war zudem seitens deutscher Versicherungsunternehmen/Pensionskassen, Spezialfonds sowie einzelner offener Immobilienfonds zu verzeichnen. Mangels adäquater Angebote wurden seitens dieses Investorenkreises im laufenden Jahr jedoch noch keine nennenswerten Transaktionen getätigt.

Insgesamt rekrutiert sich die Investorennachfrage derzeit überwiegend aus eigenkapitalorientierten, privaten und institutionellen Investoren.

Auf der Verkäuferseite standen im ersten Halbjahr insbesondere Non-Properties und private Eigentümer, nur vereinzelt ausländische Private Equity Fonds.

Investitionsobjekte

Dominiert wurde das Transaktionsvolumen des ersten Halbjahres 2009 durch gemischt genutzte Investments (Handel/Büro/Wohnen). In diesem Segment lagen auch die beiden größten Transaktionen des ersten Halbjahres 2009. Zum einen der Verkauf der langfristig vermieteten BMW Niederlassung im Stuttgarter Süden, zum anderen der Verkauf eines innerstädtischen Investments nahe des Stuttgarter Schlossplatzes.

Den gemischt genutzten Investments folgen die Büroimmobilien, die in den vergangenen Jahren regelmäßig einen dominanten Anteil am Transaktionsvolumen besaßen.

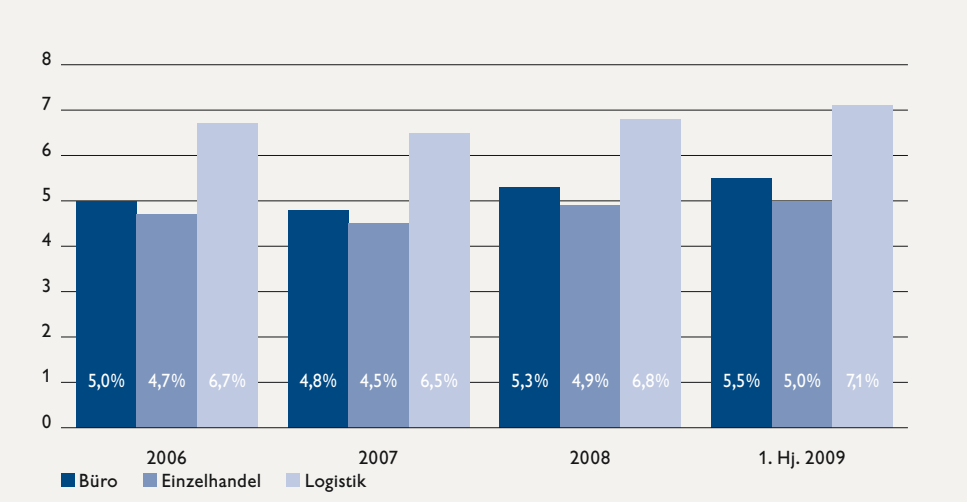
Das derzeit sehr selektive Anlageinteresse potenzieller Investoren sowie die sich abzeich-

nende Beruhigung der Büromietmärkte engen das Angebot an adäquaten Investmentobjekten momentan ein. So sind die Anforderungen der Investoren an die Lage- und Objektqualität sowie die Nachhaltigkeit der Vermietungssituation gegenüber dem Vorjahr spürbar gestiegen. Zudem fokussiert sich das Anlageinteresse der Investoren derzeit auf Bestandsobjekte sowie zeitnah vor der Fertigstellung stehende Projekte.

gigkeit von der Risikoklasse – der Preisentwicklung ist weiter fortgeschritten. Während sich im Core-Bereich stabile Renditen auf dem Niveau der Jahre 2002 - 2005 einpendeln, gehen wir davon aus, dass der Preisfindungsprozess bei risikoreicheren Investments noch nicht abgeschlossen ist.

Der Stuttgarter Investmentmarkt wird derzeit dominiert von einer regen Nachfrage privater und institutioneller, überwiegend deutscher Investoren nach innerstädtischen

SPITZENRENDITEN NACH IMMOBILIENTYPEN (IN %)



Seitens institutioneller Investoren ist seit Anfang des Jahres auch eine zunehmende Nachfrage nach großvolumigen, wohnwirtschaftlichen Investments zu verzeichnen.

Fazit und Prognose

In der Erwartung weiterhin steigender Renditen verhielten sich nationale und internationale Investoren im ersten Quartal 2009 aktiv abwartend. Angesichts der sich im zweiten Quartal abzeichnenden Stabilisierung der Renditen im Core-Bereich verzeichnen wir zunehmend konkretes und reges Kaufinteresse seitens eigenkapitalstarker, deutscher privater und institutioneller Investoren. In konkreten Verhandlungen befindliche sowie jüngst abgewickelte Transaktionen im innerstädtischen Core-Bereich bestätigen dies.
Die sich bereits Ende vergangenen Jahres abzeichnende Polarisierung – in Abhän-

bzw. längerfristig und nachhaltig vermieteten Investments. Dennoch erwarten wir angebotsbedingt in Stuttgart bis zum Jahresende einen nur moderaten Anstieg der Transaktionstätigkeit.

Im Laufe des Jahres 2010 werden derzeit in der Planung bzw. Realisierung befindliche Projektentwicklungen das Angebot an innerstädtischen Core-Investments erhöhen und damit der Investitionsdynamik einen Impuls verleihen. Angesichts sich abzeichnender stabiler Renditen im Core-Bereich werden zudem Bestandsobjekte, die in der Hochphase in den Jahren 2006/2007 erworben wurden, wieder zum Verkauf kommen.

Verbunden mit der Zunahme des Angebotes an adäquaten Investments prognostizieren wir ab dem Jahr 2010 einen nennenswerten Anstieg der Transaktionstätigkeit in Stuttgart.

EXPERTENMEINUNG

Klaus Betz
Württembergische Lebensversicherung AG
stv. Direktor, Leiter Immobilien

Herr Betz, wie hoch ist die momentane Immobilienquote des W&W-Konzerns und welche Zielgröße wird für die nächsten Jahre angestrebt?

Die Immobilienquote der Württembergischen Lebensversicherung liegt derzeit bei rund 6,5 Prozent, die der Württembergischen Versicherung bei rund zehn Prozent. Beide Gesellschaften sind im W&W-Konzern Teil des Geschäftsfelds Versicherung, die Württembergische Lebensversicherung ist die größte Kapitalsammelstelle des Konzerns. Dort haben wir die vergangenen Boomjahre vorwiegend für Immobilien-Verkäufe genutzt. Diese lagen in einer Größenordnung von über 750 Mio. €. Die damit erzielten Gewinne haben zum Teil überproportional zu unserem Kapitalanlageergebnis beigetragen. Wir wollen die Immobilienquote bei der Württembergischen Lebensversicherung wieder behutsam dahin entwickeln, wo wir uns am wohlsten fühlen, das ist bei etwa acht bis neun Prozent. Dabei geht Ertrag vor Wachstum.

Wie reagiert Ihr Unternehmen auf die Lebenszyklen der Immobilien im Büro- und Handelsbereich? Sind für bestimmte Bestandsimmobilien Maßnahmen zur Erhöhung bzw. Wiederbelebung der Objektattraktivität geplant?

Wiederbelebungen wie die des Areals Tübinger Straße hier in Stuttgart ragen aus dem Tagesgeschäft sicher heraus, andererseits gehören sie zum Kernbestandteil unserer Strategie im Immobilienmanagement. Es genügt nicht immer, allein durch geschicktes An- und Verkaufen von Immobilien dauerhaft wettbewerbsfähige Renditen aus dieser Assetklasse zu ziehen. Wir wägen von Fall zu Fall ab, ob wir Renditen bis zum Ende des Mietvertrags oder bis zum Ende des Objektlebens abschöpfen oder das Objekt davor gewinnbringend verkaufen. Mal macht das eine mehr Sinn, mal das andere. Dies ist vor allem auch davon abhängig, welche Alternative belastbarere und rentablere Lösungsansätze ergibt und auch Stresstests standhält. Der Idealfall ist uns bei dem ehemaligen Marché-Gebäude in der Königstraße 16 gelungen. Die durchgreifende Modernisierung und Neuvermietung hat uns eine deutliche Wertsteigerung erreichen lassen, die wir, als die Zeit kam, auch realisierten. Erkennbar immer geringer sind die wirtschaftlichen Restnutzungsdauern bei Büroimmobilien. Die überlieferte Daumenregel, dass nach Ablauf des ursprünglich kapitalisierten Mietvertrags der Ausbau für den Nachmieter pauschal für wenige hundert Euro pro m² zu haben sei, hat aus unserer Sicht ausgedient. Trotzdem werden von vielen Investoren immer noch erstaunlich geringe Ankaufsrenditen für Büroimmobilien in Kauf genommen. Letztendlich bestimmt das Denken in Handlungsalternativen auch den Ein- und Ausstieg bei Immobilien. Da haben wir als Lebensversicherer Diversifizierungsvorteile, die es uns ermöglichen, den anderen Anlageklassen auch mal den Vortritt zu lassen.

Was kann Ihrer Meinung nach die Stadt tun, damit die Stuttgarter Vermietungsleistung, speziell im Büromarktsegment, nicht nur durch Umzüge der Unternehmen innerhalb der Stadt, sondern auch durch Zuzüge von außerhalb geprägt ist?

Zunächst gilt es, Stuttgart im bundesweiten Wettbewerb bei der Ansiedlung von Spitzentechnologie, insbesondere in den Bereichen Mobilität und Umwelt, als den Standort für Innovation und echte Wertschöpfung weiter zu positionieren. Gerade auf dem primären Wirtschaftssektor können der Standort „Mittlerer Neckar“ und die Landeshauptstadt Stuttgart punkten und die wiederentdeckten Tugenden wie Fleiß und Unternehmertum, die moderner denn je sind, ausspielen. Die Stadt unternimmt nach meiner Wahrnehmung speziell in den letzten Jahren eine ganze Menge, allerdings ist das eher nur Insidern bekannt. Ich denke, die Herausforderung besteht in dem Spagat, zu trommeln ohne die Reputation des „Heimlichen Champions“ aufzugeben. Eine Herausforderung speziell in den nächsten Jahren wird die Weiterentwicklung der Verkehrsführungstechnologien darstellen. Ohne gravierende Investitionen in diese Infrastrukturmaßnahmen droht der Kollaps auf den Straßen.

Sehen Sie für Ihr Projekt „Quartier S“ negative Auswirkungen, wenn das Shopping Center auf dem Gelände A.1. mit ca. 50.000 m² Verkaufsfläche tatsächlich realisiert wird?

Klar ist, dass Stuttgart bereits heute mit 1,5 m² Verkaufsfläche pro Einwohner überdurchschnittlich viele Angebotsalternativen bietet. Die Frage ist, welche individuellen Präferenzen der Kunden jeweils angesprochen werden sollen. Das „geschlossene Prinzip“ analog der Breuningerländer in Ludwigsburg und Böblingen ist ja nach wie vor erfolgreich. Ob es sich angesichts der sowieso schon strapazierten Verkehrsverhältnisse gerade im Stuttgarter Norden so adaptieren lässt, bleibt abzuwarten. Die Herausforderung besteht bei künftigen Projekten darin, einen Sortimentemix zu kreieren, der einen Mehrwert schafft und eben nicht das Abziehbild der Stuttgarter Innenstadt darstellt. Ihre Kopie müsste die Königstraße nicht fürchten. Ich persönlich sehe das Einkaufszentrum auf dem A.1.-Gelände eher den nördlichen und östlichen Stadtteilen zugewandt. Es wird seine Stärke insbesondere dann ausspielen, wenn Stuttgart 21 städtebaulich vollendet ist. Das Quartier S ist im Vergleich dazu als cityintegrierte Entwicklung angelegt, die insbesondere die Verbraucher der südlichen und westlichen Stadtteile anspricht und von wo aus die übrigen Citylagen bequem zu Fuß erreicht werden können.

Ihr Unternehmen betreut einen erheblichen Immobilienbestand in der Landeshauptstadt Stuttgart und hat diesen in den vergangenen Jahren auch erheblich ausgebaut. Worin besteht aus Ihrer Sicht die besondere Attraktivität des Investitionsstandortes und wo sehen Sie Ihre zukünftigen Investitionsschwerpunkte?

Bezogen auf alle Immobilieninvestments haben wir rund 15 Prozent Besitz in Stuttgart. Und das obwohl die Investments der vergangenen fünf Jahre allein in Stuttgart bei insgesamt rund 120 Mio. € lagen. Berücksichtigt man die getätigten Verkäufe, wie die Objekte Königstraße 16 und die Königstraße 38, ist unser Portfolio in Stuttgart eher unterproportional gewachsen. Bei der Württembergischen Versicherung, der Sachversicherung im W&W-Konzern, liegt die Quote deutlich höher, nicht zuletzt wegen des darin gehaltenen selbst genutzten Areals am Feuersee. Stuttgart ist wegen seiner Innovationskraft und dem Esprit der Menschen, die hier leben, einer der begehrtesten Investmentstandorte in Europa, das hat sich leider auch bis zu den internationalen Anlegern herumgesprochen. Und das Megaprojekt Stuttgart 21 wird dieses Image weiter fördern. Neben Stuttgart gefallen uns vor allen anderen Städten insbesondere München und Hamburg. Hier faszinieren uns die bodenständigen Kaufmannstugenden, die fast schon ein wenig an Stuttgart erinnern.

Inwieweit hat sich die Investitionsstrategie des W&W-Konzerns im Hinblick auf die in den vergangenen Jahren vollzogene Globalisierung des Immobilieninvestmentmarktes verändert?

Der W&W-Konzern ist bereits Anfang der 90er Jahre mit Immobilieninvestments in den USA, ab dem Jahr 2000 über die Württembergische Lebensversicherung in Frankreich und kurze Zeit später in Zentraleuropa im Immobilienbereich global aufgestellt gewesen. Durch geschicktes Timing, insbesondere beim Ausstieg, hat der Konzern gutes Geld verdient. Wir haben die Boomphase von 2005 bis 2007 genutzt und neben Abverkäufen im Inland auch außerordentliche Ergebnisbeiträge durch den Verkauf von ausländischen Immobilienbeteiligungen erwirtschaftet. Tatsache ist, dass ein Kapitalanlageportfolio, wie das der Württembergischen Lebensversicherung, durch den Mix von verschiedenen Anlageklassen breit gestreut ist und die Allokationsrisiken, wie Währung oder Zinsänderung, außerhalb des Kernmarktes Deutschland auch einen Renditeaufschlag erwarten lassen müssen. Nicht zu unterschätzen ist die Entfernung zu diesen Märkten sowohl was die räumliche Distanz angeht als auch das für eine erfolgreiche Immobilieninvestition unverzichtbare Netzwerk an guten Marktkontakten zu den operativ tätigen Akteuren auf diesen Märkten.

Seit einigen Jahren ist seitens zahlreicher Versicherungen und Pensionskassen ein Trend, hin zum indirekten Investment zu verzeichnen. Demgegenüber ist die Investitionsstrategie des W&W-Konzerns geprägt durch direktes Investment.

Das ist richtig, wir haben in unserem Immobilienbereich eine klare Ausrichtung auf das Portfoliomanagement, das heißt auf den An- und Verkauf von „Häusern am Stück“ und schätzen es sehr, über unsere Objekte bestens Bescheid zu wissen. Die Marktnähe unserer Portfoliomanager ermöglicht es, unseren Bestand fortzuentwickeln und die enge Verzahnung mit unserem Immobilienberichtswesen sorgt für permanenten Austausch von Informationen. Dies trägt zu guten Entscheidungen bei. Diese Strategie ist umsetzbar, weil wir unser Immobilienmanagement unternehmerisch orientiert betreiben und in dieser Assetklasse nicht so sehr auf die Schwankungen des Kapitalmarktes setzen. Die Württembergische Lebensversicherung hat einen strategischen Vorteil, in dem sie ein „Individualportfolio“ besitzt. Sie kann damit deutlich flexibler agieren, als wenn dieses Portfolio aus einer Vielzahl von Fondsanteilen bestehen würde. Diese Strategie erlaubt es uns, dann zu verkaufen, wenn die Fonds ihr eingesammeltes Geld investieren müssen. Andererseits sind wir in der Lage, gute Objekte zu erwerben, wenn Verkäufer zum Quartalsstichtag einen belastbaren Deal bewerkstelligen wollen. Indirekte Investments runden unser Profil ab, ihre Quote liegt derzeit bei rund 15 Prozent.

Der gewerbliche Immobilienmarkt ist seit gut einem Jahr geprägt von der Finanzkrise. Welche Chancen und Risiken ergeben sich hiermit für Ihr Unternehmen?

Unsere im Marktvergleich überdurchschnittliche Immobilienquote hilft uns derzeit natürlich, wenn es darum geht, schwächere Ergebnisse aus den anderen Assetklassen abzufedern. Diese Pufferfunktion ist gerade bei der Direktanlage ein Vorteil, denn anders als bei Fondsanteilen können hier auch bilanzielle Reserven gelegt werden, die über die Marktwertveränderungen hinaus gehen. Klar ist aber auch, dass sich gerade der gewerbliche Immobilienmarkt, insbesondere der Bürosektor, der Finanzkrise nicht entziehen können wird. Daher liegt unser Fokus auf dem Segment, mit dem wir bislang die besten Wertentwicklungen erreicht haben: innerstädtische Handelsobjekte. Zugute kommt uns derzeit darüber hinaus unser stabiles Wohnportfolio, das rund 25 Prozent der Erträge beisteuert. Wir gehen davon aus, dass wir als starker Eigenkapitalinvestor gerade jetzt wieder günstige Einstiegsgelegenheiten nutzen können und bei Verkäufern insbesondere unsere Verlässlichkeit und Geradlinigkeit punkten. Immerhin wollen wir 2009 noch rund 200 bis 250 Mio. € in gute innerstädtische Immobilien anlegen.

Bräutigam & Krämer
GmbH & Co. KG
Königstraße 5
D-70173 Stuttgart
Telefon +49 711 22733-0
Telefax +49 711 22733-44
info@colliers-bk.de

Bräutigam & Krämer GmbH & Co. KG ist 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

www.colliers-bk.de