WINDOWS, PHOENIX Real Estate Development GmbH; Foto: Dirk Matull, Essen

Marktbericht

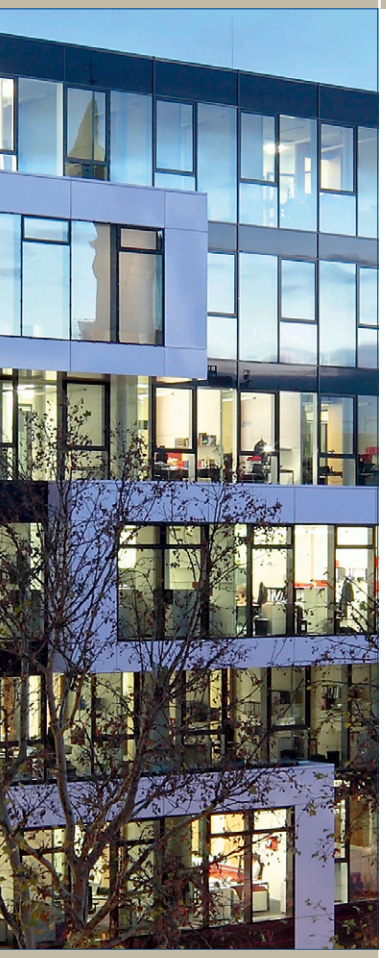
BÜRO
EINZELHANDEL
INDUSTRIE/LOGISTIK
INVESTMENT

STUTTGART | JANUAR 2010

BRÄUTIGAM & KRÄMER GMBH & CO. KG

COLLIERS
PROPERTY PARTNERS

www.colliers-bk.de



STUTTGART IN ZAHLEN

Einwohner (Stand 11/2009):	593.664
Arbeitslosenquote (Stand 11/2009):	6,5 %
Sozialversicherungspfl. Beschäftigte (Stand 03/2009):	347.289
Gewerbesteuerhebesatz (Stand 2009):	420 %
Bruttoinlandsprodukt/Einwohner (Stand 2007):	60.046 €

Quelle:
Statistisches Amt Stuttgart

FAST FACTS

Büroflächenumsatz:	170.500 m²
Spitzenmiete:	18,00 €/m²/mtl.
Durchschnittsmiete:	11,82 €/m²/mtl.
Leerstandsquote:	6,1 %
Büroflächenbestand inkl. Leinfelden-Echterdingen:	7,4 Mio. m²

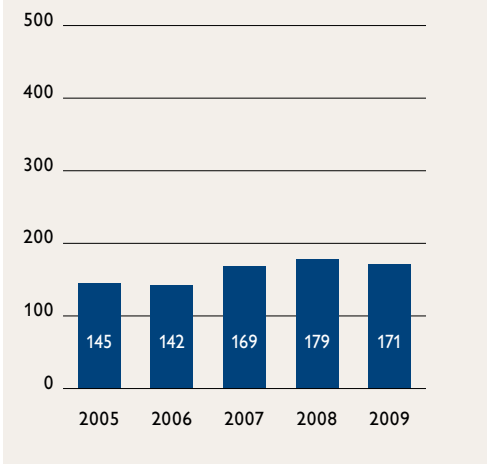
BÜROVERMIETUNG

Flächenumsatz

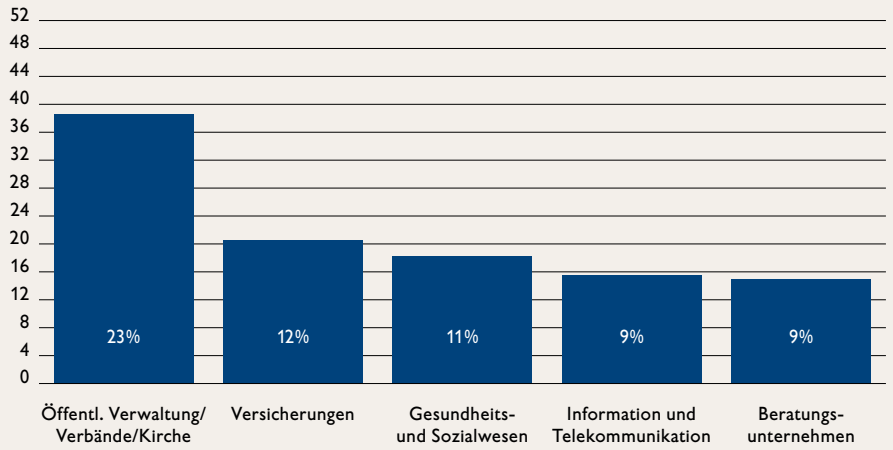
Die globale Wirtschaftskrise beeinflusst nun seit über einem Jahr die Immobilienmärkte in Deutschland. Während im Laufe des Jahres 2009 viele große Bürostandorte Deutschlands von nicht unerheblichen Umsatz- und Mietpreisrückgängen berichteten, konnte sich der Standort Stuttgart als ein stabiler Büromarktstandort behaupten. Nun hat aber die Krise auch auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt ihre Spuren hinterlassen.

Im Jahr 2009 wurde auf dem Bürovermietungsmarkt Stuttgart inkl. Leinfelden-Echterdingen ein Flächenumsatz von insgesamt ca. 170.500 m² erreicht. Zwar stellt dieses Ergebnis gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang von ca. 8.500 m² dar (ca. 4,7 %), doch ist die Verminderung des Umsatzes geringer ausgefallen als erwartet. Der Anteil der Eigennutzer bei diesem Jahresergebnis betrug ca. 18,1 % (rund 30.900 m²). Somit liegt die reine Vermietungsleistung in 2009 bei ca. 139.600 m², in 2008 waren es noch 177.500 m². Die Abnahme der Vermietungsleistung exkl. Eigennutzer um 21,4 % zeigt deutlich, dass in 2009 weniger Büroflächen einen Abnehmer fanden. Doch zahlreiche Städterankings belegen, dass Stuttgart als Immobilienstandort nach wie vor sehr begehrt ist. So belegt Stuttgart im aktuellen DekaBank Städte-Rating Platz 1. Im Großstadtniveauranking von Initiative Soziale Marktwirtschaft (INSM) und Wirtschafts-Woche sichert sich Stuttgart Platz 2 (2008: Platz 3). Besonders gut bewertet werden die niedrige Arbeitslosigkeit, der hohe Anteil an qualifizierten Arbeitskräften sowie die hohe Kaufkraft.

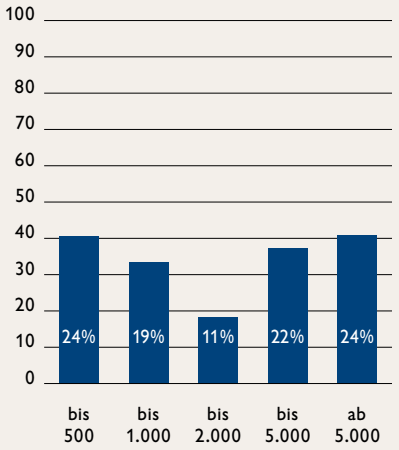
FLÄCHENUMSATZ
(IN 1.000 M², INKL. EIGENNUTZER)



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



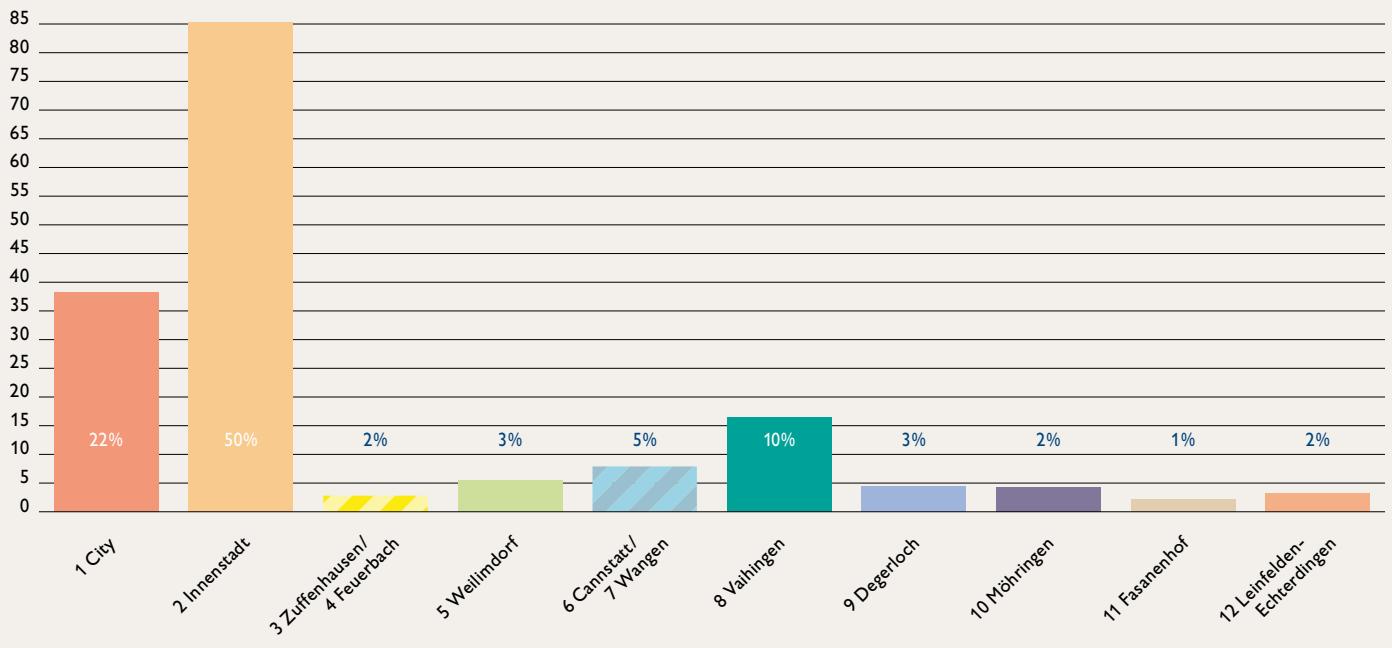
FLÄCHENUMSATZ NACH MIETGRÖSSE (IN 1.000 M², INKL. EIGENNUTZER)



Im Jahr 2009 erfasste Colliers Bräutigam & Krämer 214 Mietvertragsabschlüsse. Rund 67,3 % der Mietvertragsunterzeichnungen fanden im kleinflächigen Bereich bis 500 m² Bürofläche statt. Für eine Größenklasse zwischen 501 m² bis 1.000 m² entschlossen sich 41 Mietinteressenten. Für über 1.000 m² Bürofläche wurden etwa 29 Mietverträge abgeschlossen. Sowohl an der Anzahl der abgeschlossenen Mietverträge im Flächensegment bis 500 m² als auch an dem registrierten Flächenumsatz in Höhe von 40.600 m² wird offensichtlich, dass Nachfragen für diese Flächengröße den Büromarkt der vergangenen zwölf Monate bestimmten.

Bei der Suche nach neuen Büroräumen waren im abgelaufenen Jahr nach wie vor die Teilmärkte City und Innenstadt bevorzugt. 72,5 % des gesamten Flächenumsatzes entfallen auf diese beiden Teilmärkte (2008: 48,6 %). Der Trend eines Umzugs in die innerstädtischen Lagen ist somit deutlich erkennbar. Dagegen nahm der Umsatz in allen Stadtteillagen (außer in Möhringen) im Vergleich zum Vorjahr ab. Die Umsatzrückgänge lagen

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



bei 12,7 % bis 77,8 %. Am wenigsten betroffen vom Umsatzrückgang war der Teilmarkt Vaihingen, die schlimmsten Umsatzeinbußen dagegen mussten die Teilmärkte Fasanenhof, Leinfelden-Echterdingen und Feuerbach/Zuffenhausen einstecken.

Betrachtet man einmal die Aufteilung des Flächenumsatzes nach Branchen, so war in 2009 die mit Abstand umsatzstärkste Branche die Öffentliche Verwaltung, Verbände, Kirche. Der hohe Flächenumsatz dieser Branche über 38.600 m² ist größtenteils auf einen Eigennutzer mit ca. 19.600 m² zurückzuführen. Versicherungen, in deren Rubrik auch die Krankenkassen gezählt werden, sind mit 20.600 m² angemieteter Fläche die zweitstärkste Branche des abgelaufenen Jahres. Die Anmietung einer Krankenkasse mit rund 4.000 m² war wohl der größte Abschluss dieser Branche. Auf die Branchen Gesundheits- und Sozialwesen sowie Information und Telekommunikation entfallen ca. 18.200 m² bzw. 15.500 m². Mit 14.900 m² waren die Beratungsunternehmen die fünftgrößte Branche. Zu diesem Ergebnis trugen alleine die Unternehmens- und Steuerberater mit über 3.000 m² bei.

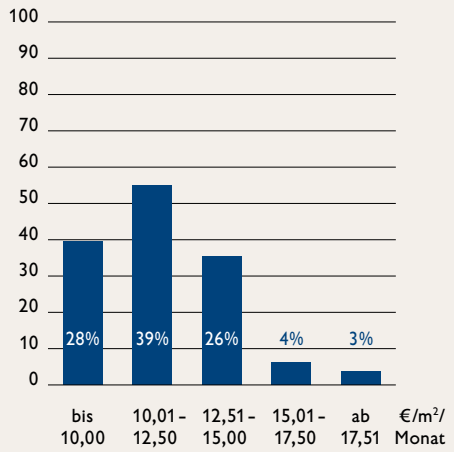
Mieten

Die nachhaltig erzielte Spitzenmiete für Büroflächen in Stuttgart blieb in 2009 zwar unverändert und beträgt nach wie vor 18,00 €/m²/mtl., doch ist das Erzielen dieser Mieten immer seltener geworden. Die Anzahl der Anmietungen mit diesem Mietpreis liegt im einstelligen Bereich. Dies hängt zum einen damit zusammen, dass aktuell nur wenige kurzfristig beziehbare Premiumobjekte am Markt vorhanden sind, zum anderen mit der nachlassenden Bereitschaft der Mietinteressenten, Mietverträge in der jetzigen wirtschaftlichen Lage zu diesen Konditionen abzuschließen. Geht die Nachfrage nach Neubauflächen weiterhin zurück, so wird die genannte Spitzenmiete nicht nachhaltig erzielbar sein.

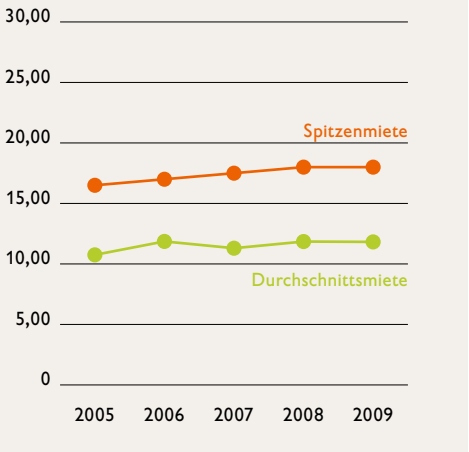
Der Anstieg der Spitzenmiete im Teilmarkt Innenstadt gegenüber dem Vorjahr um rund 2,00 € auf derzeit 14,50 €/m²/mtl. hängt mit einigen wenigen Abschlüssen in Neubauten wie z.B. dem Objekt „Z-Up“ in der Heilbronner Straße zusammen. Darüber hinaus stieg die Spitzenmiete verglichen mit dem Jahr 2008 auch in den Teilmärkten Degerloch von 12,50 €/m²/mtl. auf 15,00 €/m²/mtl. und Vaihingen von 12,50 €/m²/mtl. auf 12,75 €/m²/mtl. Der Teilmarkt Weilimdorf musste dagegen Mietpreisrückgänge hinnehmen. Hier liegt die Spitzenmiete aktuell bei 9,00 €/m²/mtl.

Der Trend in Richtung günstiger Mieten lässt sich in 2009 eindeutig beobachten. Während im Jahr 2008 noch etwa 19.000 m² Bürofläche im Mietpreissegment ab 15,01 €/m²/mtl. umgesetzt wurden, hat sich das Ergebnis in 2009 beinahe halbiert auf 9.700 m² (- 48,9 %). Rund 93 % der umgesetzten Flächen ohne Einbeziehung der Eigennutzer wurden im abgelaufenen Jahr zu einem Mietpreis bis 15,00 €/m²/mtl. angemietet. Im ersten Halbjahr 2009 gehörte das Mietpreisniveau zwischen 12,51 – 15,00 €/m²/mtl. noch zu der am meisten nachgefragten Preiskategorie. Dieses Ergebnis hat sich im Laufe des zweiten Halbjahres verschoben. Das Resultat der Betrachtung des Gesamtjahres 2009 ist, dass mit einem Umsatz von 54.900 m² Büroräume im Preissegment zwischen 10,01 – 12,50 €/m²/mtl. am stärksten nachgefragt wurden. Bei den meisten Mietverträgen (ca. 81 Stück) wurde jedoch ein Mietpreis bis 10,00 €/m²/mtl. vereinbart.

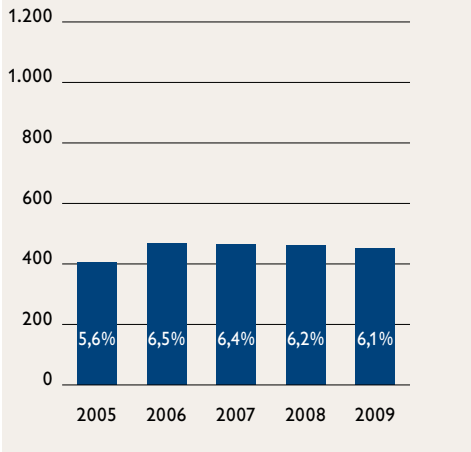
FLÄCHENUMSATZ NACH MIETPREISEN (IN 1.000 M², OHNE EIGENNUTZER)



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



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



Angebot und Leerstand

Der Büroflächenbestand in Stuttgart inkl. Leinfelden-Echterdingen wurde nach unseren Recherchen in den letzten zwölf Monaten um rund 40.000 m² erhöht. Somit beträgt der aktuelle Büroflächenbestand ca. 7,4 Mio. m². Mit rund 33.000 m² entstanden die meisten Flächen in den Teilmärkten City und Innenstadt. Bereits 88 % der in 2009 neu errichteten Flächen sind bereits vermietet oder werden eigengenutzt. In den kommenden Jahren 2010 und 2011 rechnen wir mit einer höheren Fertigstellungsquote. In 2010 werden ca. 60.900 m² Bürofläche fertig gestellt. Davon entsteht mit ca. 35.900 m² mehr als die Hälfte in den Teilmärkten City und Innenstadt, ca. 24.000 m² in den südlichen Teilmärkten Vaihingen, Degerloch und Leinfelden-Echterdingen und ca. 1.000 m² in Weilimdorf. Die Vorvermietungsquote liegt derzeit bei ca. 22 %. In 2011 entstehen ca. 88.000 m² Bürofläche, ca. 96,5 % in der City und Innenstadt, der Rest in Vaihingen. Bereits 45 % fanden einen Mieter oder werden eigengenutzt. Der hohe Belegungsanteil dieser Flächen zu diesem frühen Zeitpunkt ist damit zu erklären, dass rund 20.000 m², die in der Willy-Brandt-Straße entstehen, von verschiedenen Ministerien als Eigennutzer belegt werden.

Das aktuell innerhalb von drei Monaten zur Verfügung stehende Büroflächenangebot liegt derzeit bei ca. 452.300 m². Zum Ende des Jahres 2008 lag der Leerstand noch bei 460.000 m². Aufgrund des relativ geringen Fertigstellungsvolumens in 2009 und des in Anbetracht der Wirtschaftslage guten Ergebnisses bezogen auf den Flächenumsatz ist der Leerstand nun das dritte Mal in Folge gesunken. Die Leerstandsquote beträgt aktuell 6,1 % (2008: 6,2 %). Einen hohen Anstieg des Leerstandes erfuhr lediglich der Teilmarkt Vaihingen. Dies hängt mit dem Umzug der KPMG aus dem Objekt „Solaris“ in der Heßbrühlstraße in den Neubau „Window's“ in der City zusammen.

Fazit und Prognose

Das Bürovermietungsjahr 2009 war ein Jahr der Anmietungen in Bestandsimmobilien in den Teilmärkten City und Innenstadt, vordergründig zu günstigen Konditionen.

Aufgrund der fehlenden Bereitschaft der Mietinteressenten, hohe Mieten zu bezahlen, fanden in 2009 nur wenige Vermietungen in den projektierten Gebäuden statt. Wenn sich dieses Verhalten der Mieter auch in 2010 fortsetzt, gehen wir davon aus, dass die Spitzenmiete unter Druck gerät und leicht sinken wird. Darüber hinaus würde eine weiterhin sinkende Nachfrage der Mieter nach Premiumobjekten bei einer Erhöhung des Flächenangebotes zu einer Erhöhung des Leerstandes führen.

FAST FACTS

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

EINZELHANDEL

Auch im zweiten Halbjahr 2009 blieben Konsum und Einzelhandelsumsatz in Stuttgart von den Auswirkungen der Finanzkrise weitgehend verschont. Die für das Gesamtjahr 2009 prognostizierten Umsätze liegen im Bereich von 1 – 2 % unter dem Vorjahr. Entsprechend stabil präsentiert sich auch der Markt für Einzelhandelsimmobilien.

Angebot

Die Nachfrage für anstehende Neubauprojekte sowohl im Citybereich als auch im Großraum Stuttgart ist als sehr positiv zu bewerten. Im „PostQuartier“ steht die Vermietung an den ersten wichtigen Anker im Einzelhandelsbereich kurz bevor, ebenso der Start der Vermarktung des „Quartier S“. Im „Window's“ und dem Umfeld um den „Kronprinzbau“ sind alle Vermietungen abgeschlossen. 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 leicht steigenden Mieten.

Nachfrage

Die Nachfrage nach neuen Entwicklungen sowie nach Bestandsflächen ist ungebremst. Interessenten sind überwiegend deutsche Filialisten, teilweise auch internationale Unternehmen. Gesucht werden zunehmend größere Einheiten mit 350 m² bis 1.000 m² Mietfläche auch über zwei Ebenen. Flagshipstoregesuche dominieren die Suchwünsche in Metropolen. Der Trend in Richtung einer großen Sortimentstiefe hält an und geht weiter zu Lasten der Shop-in-Shop Konzepte der Warenhäuser. Bei einigen der Topfilialisten hat der stete Ansiedlungsdruck und die starke Verbreitung Folgen. Der Expansionsdrang scheint einen gewissen Sättigungsgrad erreicht zu haben. Die Reaktionen darauf sind unterschiedlich:

Viele führende Einzelhandelsunternehmen, einst bei jeder anstehenden Neuvermietung in den Toplagen vertreten, haben entweder ihre Expansion in Deutschland stark gedrosselt oder sie expandieren mit neuen Marken weiter oder erschließen zunehmend kleinere Standorte in Mittelstädten.

Fazit

Bei stabilem Konsum hält die Nachfrage nach Standorten in den Spitzenlagen Stuttgarts unverändert an. Der Trend geht zu größeren Einheiten, wobei der Schwerpunkt bei Mietflächen zwischen 350 m² und 1.000 m² liegt. Mehr und mehr rücken auch kleinere Standorte ab etwa 30.000 Einwohnern in den Fokus der Nutzer.

FAST FACTS

Flächenumsatz:	90.000 m²
Spitzenmiete:	5,90 €/m²
Durchschnittsmiete:	4,00 €/m²

NACHHALTIG ERZIELBARE MIETEN

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

INDUSTRIE/LOGISTIK

Flächenumsatz

Die Umsätze im Stuttgarter Industrie- und Logistikflächenmarkt waren in den vergangenen zwölf Monaten im Vergleich zum Vorjahr rückläufig. Trotz Nachfrage nach hochwertigen Logistikflächen mit guter Autobahnanbindung wurden wenige großvolumige Vermietungen realisiert. In der Region Stuttgart wurden dieses Jahr in etwa 90.000 m² Lager- und Logistikfläche umgesetzt. Durch wirtschaftliche Verwerfungen im Fahrzeugbau sowie bei deren Zulieferern ist der „Motor Deutschlands“ leicht ins Stocken geraten. Dies führte zu weniger Nachfrage und somit auch weniger Mietvertragsabschlüssen aus dem Automotive-Bereich. Zudem wurden von Unternehmen aus der Region Stuttgart aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen weniger Flächen nachgefragt und umgesetzt als im Vorjahr.

Angebot

Das Angebot an Neubauflächen beschränkt sich auf einige wenige projektierte Flächen, die jedoch nicht spekulativ erstellt werden. Mit einer Zunahme des Angebots an projektierten Flächen ist im nächsten Jahr zu rechnen. Das Angebot der weniger qualitätsvollen Bestandsobjekte hat im letzten Jahr merklich zugenommen. Der Leerstand im Bereich der Bestandsflächen ist zwar weiterhin niedrig, allerdings tendenziell steigend. Vereinzelt werden großvolumige Logistikflächen wie auch Produktionsflächen auf den Markt kommen. Es kann davon ausgegangen werden, dass der Leerstand im Bereich der Bestandsflächen aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiter zunehmen wird und die Mieten in Folge leicht nachgeben werden.

Mieten

Neue Spitzenmieten wurden im vergangenen Jahr nicht realisiert. Projektentwicklungen in guten bis sehr guten Lagen werden momentan für ca. 6,00 €/m²/mtl. angeboten. Damit ist ein leichter Rückgang der Spitzenmiete zu verzeichnen. Die Mieten für Bestandsflächen bleiben weiterhin relativ stabil. Je nach Gebäudequalität variieren die Mieten zwischen 3,00 €/m²/mtl. und 5,50 €/m²/mtl. Für ehemalige Produktionshallen, die zu Logistikzwecken umgenutzt wurden, werden aktuell ca. 3,50 €/m²/mtl. gezahlt. Objekte, welche eine geringe Gebäudequalität und eine schwer erreichbare Lage kennzeichnen, stehen aufgrund der geringen Nachfrage nach solchen Gebäuden erheblich unter Preisdruck. Dort ist ein Rückgang der Mietpreise feststellbar. Die Aktivitäten der traditionellen, großen Entwickler sind weiterhin 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 eigenkapitalstarken, regionalen Investoren gefüllt, die die noch am Markt befindliche Nachfrage nach modernen Flächen mit entsprechend umgebauten Bestandsflächen zu befriedigen versuchen.

FAST FACTS

Transaktionsvolumen:	ca. 320 Mio. €
Größte Käufergruppe: – geschlossene Immobilienfonds	
Größte Verkäufergruppe: – Projektentwickler – Non-Properties	
Nachgefragtester Immobilientyp: – Büro – Handel	
Spitzenrendite:	
– Handel/City	5,0 %
– Büro/City	5,5 %

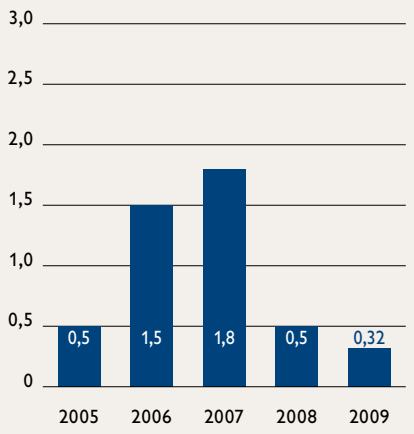
INVESTMENT

Transaktionsvolumen

Der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt konnte im Jahr 2009 ein Transaktionsvolumen von ca. 320 Mio. € verzeichnen. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen erneuten Rückgang um ca. 35 %. Wie bereits im Jahr 2008 war der Markt dominiert von kleinvolumigen Transaktionen.

Der nochmalige Rückgang der Investitionstätigkeit gegenüber dem Vorjahr ist insbesondere im mangelnden Angebot an adäquaten Investmentobjekten begründet. Im Fokus der Investoren standen Büro- und Geschäftshäuser in innerstädtischen Lagen.

TRANSAKTIONSVOLUMEN (IN MRD. €)



Angesichts einer zurückhaltenden Mietnachfrage im Bürobereich – insbesondere im Premiumsegment – verzögerte sich die Realisierung neuer Projekte. Hierdurch beschränkte sich das Investmentangebot im Wesentlichen auf wenige Bestandsobjekte.

Käufer- und Verkäufergruppen

Die Transaktionen am Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt waren zunächst durch lokale, Eigenkapital orientierte Privatinvestoren/Family Offices bestimmt. Dabei lag das Kaufpreisvolumen der getätigten Transaktionen überwiegend im einstelligen Millionenbereich. Der Anteil dieser Investorengruppe am gesamten Transaktionsvolumen blieb daher trotz der relativ hohen Anzahl an Transaktionen überschaubar.

Eine rege Investitionstätigkeit war zudem seitens der geschlossenen Immobilienfonds festzustellen, die den höchsten Anteil am gesamten Transaktionsvolumen verzeichnen konnten. Dabei erfolgten die Ankäufe dieser Investorengruppe überwiegend in der ersten Jahreshälfte. Im Fokus standen hierbei langfristig vermietete Büroobjekte in B-Lagen.

In der zweiten Jahreshälfte waren es insbesondere deutsche Versicherungsunternehmen und Versorgungskassen, von denen innerstädtische Core-Immobilien direkt sowie indirekt über Spezialfonds nachgefragt wurden.

Angesichts hoher Liquiditätszuflüsse war mit Beginn des dritten Quartals seitens einiger offener Immobilienfonds eine zunehmende Nachfrage nach Core-Immobilien festzustellen.

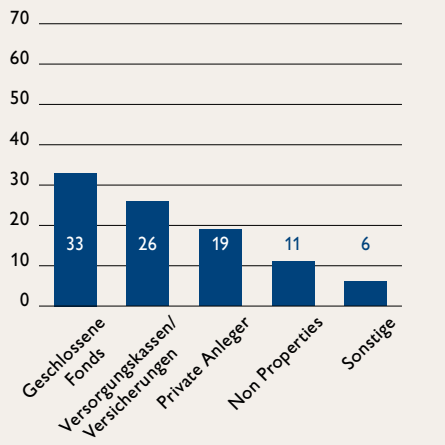
In Anbetracht des limitierten Angebotes sowie des selektiven Anlageverhaltens wurden seitens institutioneller Investoren jedoch nur wenige Transaktionen im Jahr 2009 umgesetzt.

Auf der Verkäuferseite standen vorwiegend Projektentwickler und Non-Properties.

Investitionsobjekte

Im Fokus der Investoren lagen im Jahr 2009 Core-Immobilien mit geringem Risikopotenzial. Den höchsten Anteil am Transaktionsvolumen verzeichneten dabei wie in den Vorjahren Büro- und gemischt genutzte Geschäftshäuser. Neben den klassischen gewerblichen Nutzungsarten standen zudem wohnwirtschaftliche Investments verstärkt im Interesse privater und institutioneller Investoren.

KÄUFERGRUPPEN (TOP 5, IN %)
ANTEIL AM TRANSAKTIONSVOLUMEN



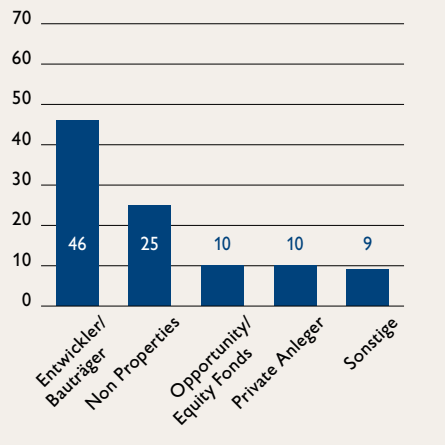
Insbesondere seitens deutscher Versicherungen und Versorgungskassen sowie der geschlossenen Immobilienfonds wurden verstärkt Wohninvestments nachgefragt. In diesem Segment lag auch die größte Transaktion des Jahres 2009, der Verkauf der „Pariser Höfe“, eines überwiegend wohnwirtschaftlich genutzten Projektes im „Europaviertel“ am Stuttgarter Hauptbahnhof. Käufer war eine deutsche Versorgungskasse.

Bei den umgesetzten Transaktionen im Core-Bereich zeichneten sich sowohl im Büro- wie auch im Handelsbereich stabile Renditen auf dem Niveau der Jahre 2002 – 2005 ab. Das Interesse der Investoren an risikoreicheren value-add/opportunistischen Transaktionen war hingegen finanzierungsbedingt sehr verhalten. Verkäufe in diesem Segment erfordern verkäuferseitig deutliche Preiszugeständnisse.

Fazit und Prognose

Das sich mit Beginn der zweiten Jahreshälfte 2009 abzeichnende zunehmende Investitionsinteresse institutioneller Investoren führte, in Anbetracht der geringen Verfügbarkeit an adäquaten Investmentobjekten, zu einer verhaltenen Investitionstätigkeit. Wie die abgewickelten bzw. in der Verhandlung befindlichen Transaktionen zeigen, ist der Preisfindungsprozess im Core-Bereich abgeschlossen.

VERKÄUFERGRUPPEN (TOP 5, IN %)
ANTEIL AM TRANSAKTIONSVOLUMEN

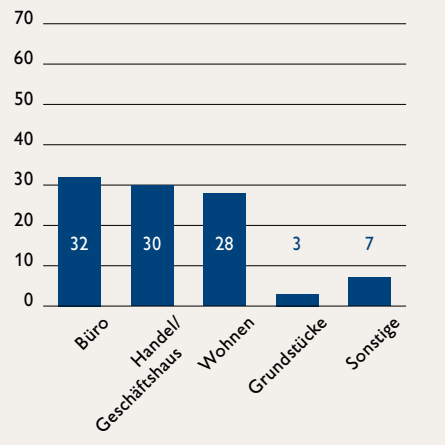


Das rege Interesse privater und institutioneller Investoren an Core-Immobilien wird sich auch im kommenden Jahr fortsetzen. Die Vorzeichen hierfür sind positiv: So verzeichnen einige offene Immobilienfonds signifikante Liquiditätszuflüsse, Versicherungen und Versorgungskassen streben eine weitere Erhöhung deren Immobilienquote über direkte und indirekte Investments an. Zudem sind die Geld- und Kapitalmärkte geprägt durch ein nach wie vor niedriges Zinsniveau, die Aktienmärkte verfügen über zunehmendes Risikopotential.

Im Hinblick auf das Investitionsinteresse ist daher im nächsten Jahr in der Region Stuttgart von einem Anstieg des Transaktionsvolumens auszugehen. Dies setzt allerdings eine höhere Produktverfügbarkeit als im Jahr 2009 voraus. Zu Beginn des Jahres 2010 wird sich die Investmenttätigkeit zunächst im Wesentlichen auf Bestandsobjekte konzentrieren.

In der Landeshauptstadt sowie der Region stehen aktuell attraktive Büro-, Handels-

IMMOBILIENTYPEN (IN %)
ANTEIL AM TRANSAKTIONSVOLUMEN



und Logistikprojekte vor der Realisierung, die potentiellen Investoren in den Jahren 2010/2011 interessante Investitionsmöglichkeiten bieten.

Bei einigen dieser Projekte sind in den nächsten Monaten nennenswerte Vorvermietungsquoten zu erwarten. Die Investitionsdynamik des kommenden Jahres wird daher eng mit der Entwicklung der Vermietungsmärkte verknüpft sein.

Das rege Investitionsinteresse institutioneller Investoren sowie die positive Bewertung jüngster, nationaler und internationaler Städterankings belegen: Stuttgart behauptet sich dank der Stabilität des Vermietungs- und Investmentmarktes im Wettbewerb nationaler und internationaler Standorte.

EXPERTENMEINUNG

Stefan Held
KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Mitglied des Vorstands

Herr Held, welche Kriterien waren für Ihren Entschluss, den KPMG-Standort von Stuttgart-Vaihingen in die Stuttgarter City zu verlagern, ausschlaggebend?
Wir suchten zum einen Räume, die unseren Anforderungen an eine moderne, kommunikationsfördernde und transparente Büroimmobilie optimal entsprechen. Zum anderen hat eine Umfrage unter unseren Mitarbeitern ergeben, dass ein klares Interesse an einem Arbeitsplatz in der Stuttgarter Innenstadt besteht!

Spielt Ihrer Meinung nach der Standort eines Unternehmens bei der Suche nach qualifiziertem Personal eine wichtige Rolle?
Kein Zweifel: das ist auf jeden Fall so. Wie gesagt, hat dies auch unsere Mitarbeiterbefragung ergeben, die wir im Vorfeld des geplanten Umzugs gemacht haben. Die Tatsache, dass unsere neue Niederlassung mitten in der Innenstadt, im Herzen der Landeshauptstadt, liegt, ist ein Wettbewerbsvorteil – auch bei der Gewinnung neuer Mitarbeiter. Vom Lärmschutz, Verkehrsanbindung bis zum gesunden Arbeitsklima wird im „Window's" an alles gedacht – das wissen Mitarbeiter heutzutage sehr zu schätzen!

Warum haben Sie sich für das vor kurzem fertig gestellte Geschäftshaus „Window's" in der Theodor-Heuss-Straße entschieden?
Abgesehen von der zentralen Lage hat auch die schicke Architektur eine wichtige Rolle gespielt. Wir setzen hier ein Bürokonzept um, das sich bereits in mehreren KPMG-Niederlassungen in Deutschland bewährt hat. Es zeichnet sich vor allem aus durch ein hohes Maß an Transparenz und die intelligente Anordnung von Büros um Gemeinschaftszonen. Die Flächen sind in überschaubare Bereiche gegliedert, in denen man „sehen und gesehen werden" kann, was die Kommunikation und den Teamgeist fördert – auch über die einzelnen Geschäftsbereiche hinweg. Die räumliche Gestaltung erleichtert wesentlich die Zusammenarbeit und fördert darüber hinaus buchstäblich das Arbeitsklima. Hier verbinden sich innovative Technologie und eine ökologische Philosophie, die neuesten Richtlinien in Sachen Energieeffizienz und Klimaschutz gerecht wird.

Nun sind Sie in das genannte Objekt eingezogen. Welche Vorteile bzw. Nachteile sehen Sie jetzt, wenige Wochen nach Ihrem Umzug, im innerstädtischen Teilmarkt im Vergleich zu Ihrem früheren Standort im Stuttgarter Süden?
Die zentrale Lage der neuen Niederlassung hat sich sehr schnell als ein eindeutiger Vorteil herausgestellt. Wenn auch die Verkehrssituation auf den innerstädtischen Straßen angespannt ist, so ist das neue Büro sehr gut mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen. Auch die hiesige Infrastruktur ist hervorragend: von den Gütern des täglichen Bedarfs wie Post, Bank und Apotheke bis hin zur Partyszene und Afterwork ist alles vorhanden.

Haben Sie die Raumstruktur im neuen Gebäude beibehalten? Warum?
Nein, wir haben die Raumstruktur verändert und an die gestiegenen Anforderungen angepasst. So verfügen wir jetzt über einen deutlich großzügigeren Empfangsbereich und über mehrere Konferenzräume mit neuer, moderner Technik, die in den alten Büroräumen gar nicht möglich gewesen wäre. „Gläserne" Büros sorgen für Transparenz, es gibt Kommunikationsinseln, wo sich die Mitarbeiter treffen können; das sind alles Komponenten, die sich in der alten Niederlassung nicht umsetzen ließen.

Wie ist die Akzeptanz Ihrer Mitarbeiter für das Objekt sowie den neuen Standort?
Die Reaktionen sind sehr positiv und die Akzeptanz ist hoch.

Sehen Sie einen Zusammenhang zwischen Arbeitsqualität und Arbeitsleistung?
Der Umzug stellt zweifellos einen gewaltigen Motivationsschub dar. Die neuen Räume entsprechen unseren Anforderungen an Modernität und Kommunikation und spiegeln unsere Unternehmenswerte, wie Integrität, Respekt und Offenheit wider.

Welche Gründe gibt es Ihrer Ansicht nach dafür, dass es in Stuttgart im Vergleich zu anderen deutschen Großstädten wie Frankfurt und München so wenig internationale Beratungsunternehmen gibt? Z.B. sind von den 20 größten Rechtsanwaltskanzleien in Deutschland nur vier in Stuttgart vertreten.
Alle großen Player sind auch in Stuttgart vertreten, insofern kann ich Ihre Aussage so nicht bestätigen. Zudem gibt es in Stuttgart viele mittelständische Beratungsunternehmen, was die Marktsituation in Baden-Württemberg widerspiegelt.

Wie wird sich die Region Stuttgart im Wettbewerb mit anderen Standorten in der Zukunft wirtschaftlich behaupten können?
Die Region hat sehr gute Voraussetzungen, um sich weiterzuentwickeln. Es gibt hier zahlreiche vielversprechende Initiativen in den unterschiedlichsten Bereichen, vom Gesundheitswesen über die Kultur bis hin zu anspruchsvollen Infrastrukturprojekten, die sich auch auf die regionale Wirtschaft sehr positiv auswirken werden.

Was gefällt Ihnen an Stuttgart besonders gut und was vermissen Sie in der Landeshauptstadt?
Als gebürtiger Stuttgarter bin ich da natürlich befangen. Ganz ehrlich: ich persönlich vermisse in Stuttgart nichts. Ich bin vor allem begeistert, wie eng der Austausch zwischen Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Kultur in der Landeshauptstadt funktioniert.

Warum braucht Stuttgart „Stuttgart 21"?
„Stuttgart 21" ermöglicht eine verbesserte Anbindung und die Verankerung der Landeshauptstadt als Verkehrsknotenpunkt im Herzen Europas.

Stuttgart Marketing GmbH

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

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