Colliers INTERNATIONAL

MARKTBERICHT

BÜROVERMIETUNG
INVESTMENT
EINZELHANDEL
INDUSTRIE/LOGISTIK

STUTTGART | 1.– 2. QUARTAL 2013

Accelerating success.

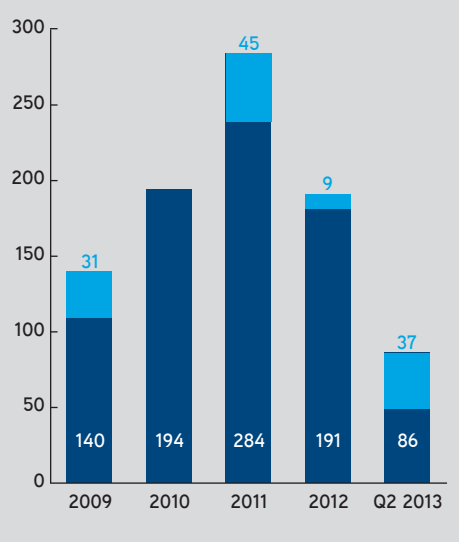
Büroverminetung

Ein starker Endspurt sorgt für ein durchschnittliches Halbjahres-ergebnis

FLÄCHENUMSATZ

Begann der Auftakt des Jahres 2013 auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen) noch verhalten, so sorgten zwei Eigennutzer, die nach Definition der gif - Gesellschaft für Immobilienwirtschafltiche Forschung zum Büroflächenumsatz zu zählen sind, gegen Ende des zweiten Quartals für ein insgesamt durchschnittliches Bürovermietungsvolumen. Mit einem Büroflächenumsatz von ca. 86.100 m² lag die erste Jahreshälfte 2013 im Bereich des durchschnittlichen Flächenumsatzes der Vorjahreszeiträume der vergangenen fünf Jahre. Dennoch konnte an die guten Halbjahresergebnisse aus dem Vorjahr (98.000 m² in H1 2012 bzw. 93.000 m² in H2 2012) nicht vollends angeknüpft werden. Die Vermietungsaktivität blieb mit 128 Abschlüssen hinter dem Niveau des ersten Halbjahres 2012 zurück (149 Abschlüsse). Dabei ist bemerkenswert, dass mit 74 Abschlüssen die höchste Aktivität auf das erste Quartal entfiel, während das zweite Quartal mit ca. 60.700 m² zwar ein überdurchschnittliches Bürovermietungsvolumen verzeichnete, jedoch mit 54 Abschlüssen eine unterdurchschnittliche Vermietungsaktivität. Auf Teilmarktebene erfolgten die meisten Anmietungen erwartungsgemäß in den Zentrumslagen (ca. 57 %). Dabei lag die Innenstadt in der Standortwahl der Verantwortlichen mit 40 Abschlüssen vor der City mit 33 Abschlüssen. Vernachlässigt man die Eigennutzung einer Versicherung mit ca. 23.000 m² in Zuffenhausen, liegt der Teilmarkt Innenstadt auch beim Büroflächenumsatz vor der City an erster Stelle. Insgesamt wurden allein in diesen beiden Teilmärkten im ersten Halbjahr 2013 ca. 39.600 m² umgesetzt.

FLÄCHENUMSATZ IN 1.000 M²
VERMIETUNG/EIGENNUTZER



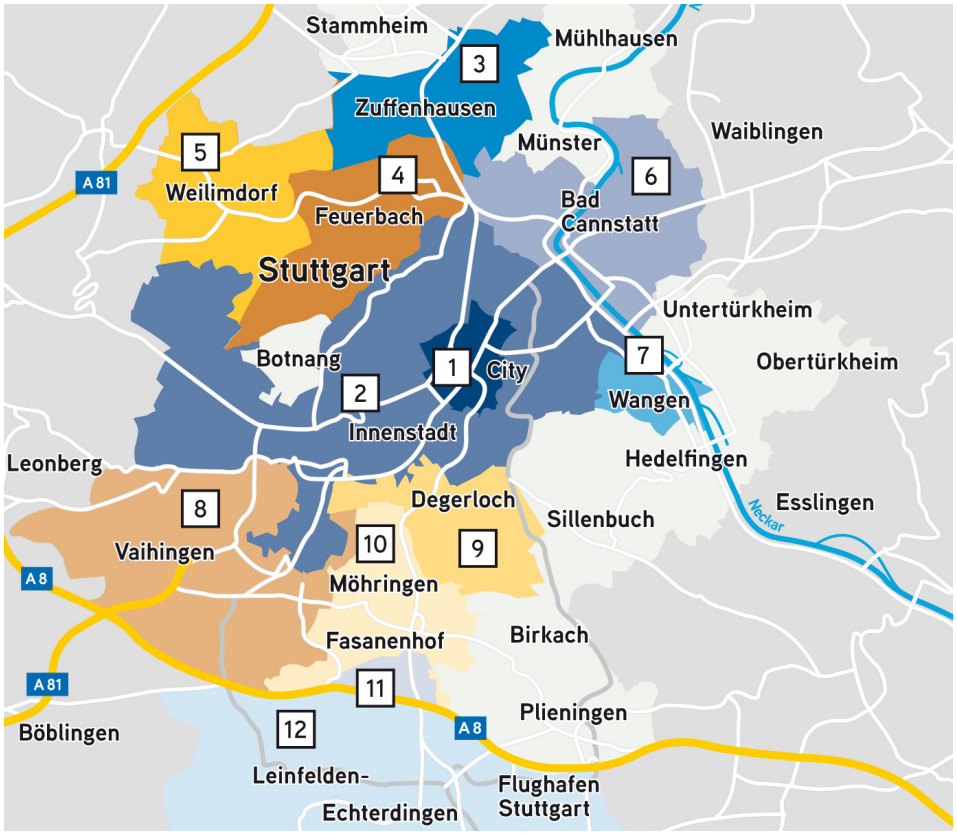
STUTTGART
IN ZAHLEN

Einwohner (05/2013):	580.902
Arbeitslosenquote (06/2013):	5,8 %
Sozialversicherungspfl. Beschäftigte (09/2012):	364.850
Gewerbesteuerhebesatz:	420 %
Bruttoinlandsprodukt/ Einwohner (2010):	62.965 €

Quellen: Statistisches Amt Stuttgart,
Bundesagentur für Arbeit
Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

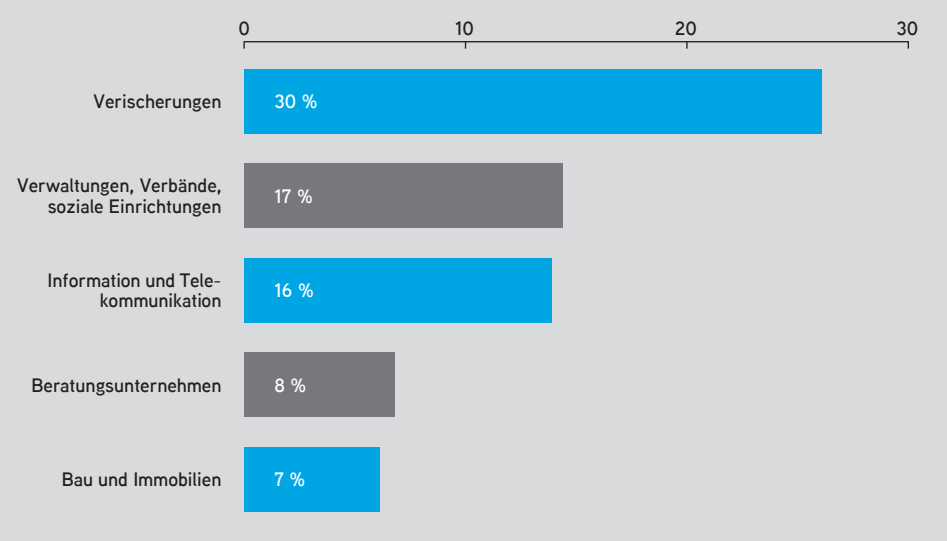
FAST FACTS
BÜROVERMIETUNG

Büroflächenumsatz:	ca. 86.100 m²
Spitzenmiete:	20,00 €/m²/mtl.
Durchschnittsmiete:	11,50 €/m²/mtl.
Leerstandsquote:	5,4 %
Büroflächenbestand inkl. Leinfelden-Echterdingen:	7,48 Mio. m²

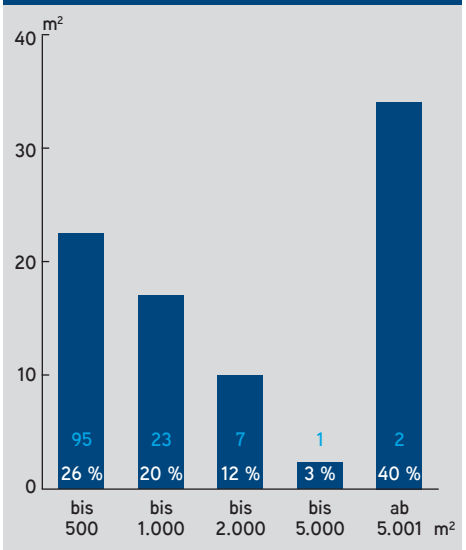


Research: Alexander Rutsch — alexander.rutsch@colliers.de

FLÄCHENUMSATZ NACH BRANCHEN Q2 2013 - TOP FIVE (IN 1.000 M²) UND ANTEIL AM FLÄCHENUMSATZ (IN %)



FLÄCHENUMSATZ NACH MIETGRÖSSE (IN 1.000 M² UND %) UND ANZAHL MIETVERTRÄGE



Neben dem Teilmarkt Zuffenhausen (ca. 25.500 m²) konnte im ersten Halbjahr 2013 ein überdurchschnittliches Flächenvolumen auch in Vaihingen (ca. 7.200 m²) realisiert werden. In den Teilmärkten Leinfelden-Echterdingen, Fasanenhof, Möhringen und Weilimdorf wurde der Büroflächenumsatz des Vorjahreszeitraums (H1 2012) annähernd erreicht oder übertroffen, während in allen anderen Teilmärkten Umsatzrückgänge zu verzeichnen waren.

Beim Flächenumsatz nach Mietgröße zeigten sich deutliche Unterschiede zwischen dem ersten und zweiten Jahresquartal. Lag in Q1 2013 der Fokus der Unternehmen noch auf kleineren Flächeneinheiten, beinhaltete in Q2 2013 jeder sechste Mietvertrag eine Fläche von mindestens 1.000 m². Für das gesamte Halbjahr dominierte jedoch - wie in den vergangenen Jahren - der Wunsch nach kleineren Anmietungen. So entfielen ca. 22.500 m² auf das Segment bis 500 m². Mit 95 Mietverträgen zeigte sich dabei in dieser Größenklasse eine vergleichbare Anmietungsaktivität wie im ersten Halbjahr des Vorjahres (96 Abschlüsse). Das größte Vermietungsvolumen wies jedoch bedingt durch die beiden Eigennutzer das Flächensegment über 5.000 m² auf. Lediglich zwei Anmietungen generierten hier einen Flächenumsatz von über 34.000 m². Ein deutlicher Flächenrückgang von annähernd 80 % zum Vorjahreszeitraum konnte in der Kategorie über 2.000 m² bis 5.000 m² verzeichnet werden. Lediglich ein Abschluss (ca. 2.300 m²) wurde in diesem Segment registriert.

Mit ca. 26.100 m² waren die Versicherungen die umsatzstärkste Branche. An zweiter Stelle

DER MARKT IM ÜBERBLICK

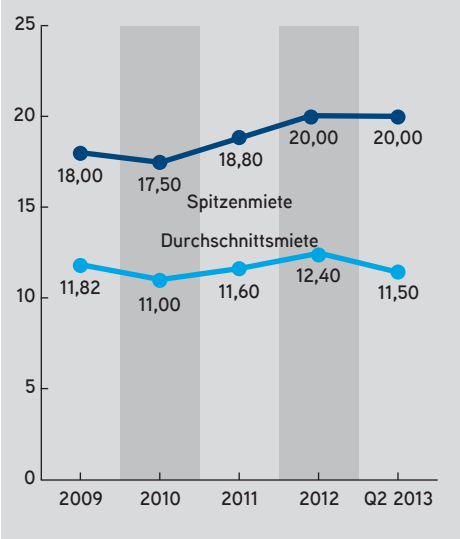
Lage		Flächenumsatz in m² inkl. Eigennutzer	Vermietungs-umsatz in m²	Nachhaltige Mietpreise in €/m²/mtl.	Durchschnitts-mietpreise in €/m²/mtl.	Flächenleerstand in m²	Fertigstellungen Q2 2013 in m²
City	1	13.000	13.000	10,00 – 20,00	14,10	79.000	39.500
Innenstadt	2	26.600	14.400	9,00 – 16,50	11,40	73.800	33.600
Zuffenhausen	3	25.500	2.500	8,20 – 12,50	11,60	13.000	0
Feuerbach	4						
Weilimdorf	5	3.900	2.400	8,00 – 10,50	9,20	40.700	0
Cannstatt	6	1.800	12.500	8,50 – 11,50	10,10	25.700	1.500
Wangen	7						
Vaihingen	8	7.200	1.500	8,50 – 12,30	10,60	26.300	600
Degerloch	9	400	400	8,50 – 14,30	11,80	11.800	0
Möhringen	10	2.800	2.800	8,00 – 11,00	9,40	45.500	6.000
Fasanenhof	11	2.200	2.200	9,00 – 10,50	9,30	27.100	0
Leinfelden-Echterdingen	12	2.700	2.700	9,00 – 11,00	9,20	63.500	0
Gesamt		86.100	49.100		11,50	406.400	81.200

folgten Unternehmen aus dem Bereich öffentliche Verwaltung, Verbände und soziale Einrichtungen, auf die ein Flächenvolumen von ca. 14.400 m² entfiel. Maßgeblich zu diesem Ergebnis trug jeweils ein Großdeal mit über 10.000 m² bei. Besonders aktiv zeigten sich mit 31 Abschlüssen auch Unternehmen aus dem Bereich Information und Telekommunikation. Sie generierten zudem den drittgrößten Anteil am Büroflächenumsatz (ca. 13.900 m²). Ein Rückgang des Anmietungsvolumens um über 75 % konnte hingegen bei Beratungsunternehmen verzeichnet werden. Mieteten sie im Vorjahreszeitraum (H1 2012) noch ca. 30.100 m² an, waren es in der ersten Jahreshälfte 2013 lediglich ca. 6.800 m².

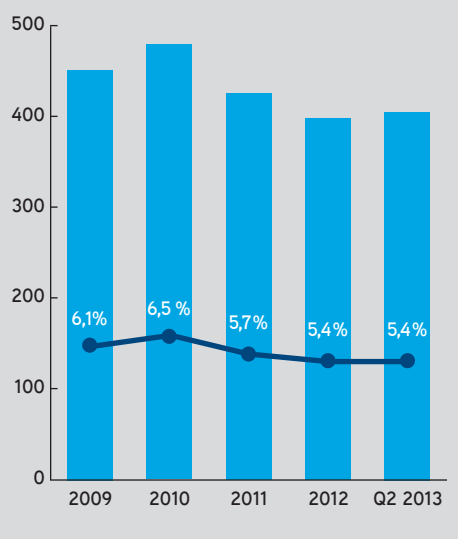
ANGEBOT UND LEERSTAND

Konnte nach dem Ende des ersten Quartals 2013 auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen) mit 5,2 % (vgl. Q4 2012: 5,4 %) noch die niedrigste Leerstandsquote seit über 10 Jahren verzeichnet werden, stieg dieser Wert gegen Ende des Halbjahres wieder geringfügig auf 5,4 % an. Dabei wurden allein durch die Fertigstellungen des Bülow-Carré, der Pauline und des Caleido dem Markt über 15.000 m² neue Angebotsflächen verfügbar. Insgesamt entfiel zum 30.06.2013 auf einen Flächenbestand von ca. 7,5 Mio. m² ein verfügbares Flächenangebot von ca. 406.400 m². Colliers International Stuttgart geht für das Jahr 2013 von einem Baufertigstellungsvolumen von über 80.000 m² aus. Mehr als 75 % dieser Flächen sind bereits vorvermietet bzw. eigengenutzt und können den Teilmärkten City und Innenstadt zugeordnet werden. Auch über das Jahr 2013 hinaus befinden sich in den Zentrumslagen weitere große Projekte in der Planung. Ihre Realisierung ist dabei von einer hohen Vorvermietungsquote abhängig.

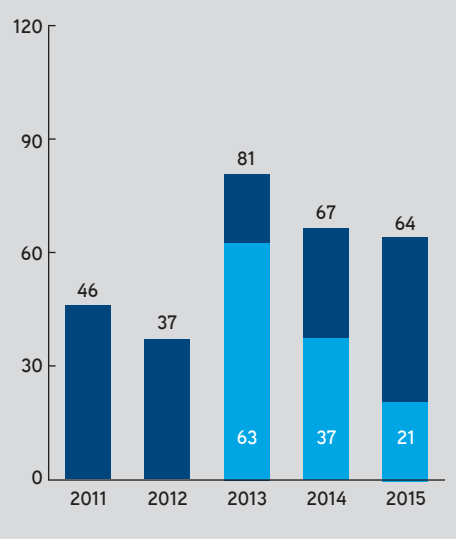
SPITZEN- UND DURCHSCHNITTSMIETE (IN €/M²)



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



FERTIGSTELLUNGSVOLUMEN (IN 1.000 M²) UND VORVERMIETUNG/EIGENNUTZUNG



NACHFRAGE

Aus der Nachfrage nach kleineren Flächeneinheiten in Q1 2013 resultierte für den Jahresauftakt ein unterdurchschnittlicher Büroflächenumsatz bei einer überdurchschnittlichen Vermietungsaktivität von 75 Abschlüssen. Dieses Verhältnis kehrte sich im zweiten Quartal zugunsten der Nachfrage nach größeren Flächeneinheiten um. Insgesamt war die Nachfrage des ersten Halbjahres 2013 verhalten. Insbesondere für Flächengrößen ab 1.000 m² im Premiumsegment ab 15,00 €/m²/mtl. gab es nur sehr wenige Nachfrager. Auch die allgemeine Unsicherheit in der Eurozone sowie das langsame Wachstum der Deutschen Wirtschaft lassen für den Stuttgarter Bürovermietungsmarkt keinen uneingeschränkt positiven Ausblick zu. Vielmehr ist abzuwarten, ob die bislang gut gefüllte Projektpipeline der kommenden Jahre auch weiterhin auf eine hohe Nachfrage trifft.

MIETEN

Obwohl der Fokus der Mieter im ersten Halbjahr des Jahres 2013 auf Flächen im Preissegment bis 10,00 €/m²/mtl. lag, konnte die erstmals in Q1 2012 erzielte Spitzenmiete von 20,00 €/m²/mtl. während der gesamten Jahreshälfte gehalten werden. Die Durchschnittsmiete, die gegenüber dem Jahresabschluss 2012 von 12,40 €/m²/mtl. auf 11,50 €/m²/mtl. zurückging, spiegelt die zurückhaltenden Anmietungsbestrebungen der Büronutzer im höherpreisigen Mietsegment jedoch wider. So konnten lediglich sieben Abschlüsse mit einem Mietpreis von mehr als 15,00 €/m²/mtl. in den ersten sechs Monaten des Jahres verzeichnet werden. Dem gegenüber wies mehr als die Hälfte der Abschlüsse einen Mietpreis von weniger als 10,00 €/m²/mtl. auf. Ca. 25.200 m² wurden in dieser Mietspanne realisiert. Auf das Segment zwischen 10,01 – 12,50 €/m²/mtl. entfielen ca. 23 % der Anmietungen, während 16 % der Verträge im Bereich von 12,51 – 15,00 €/m²/mtl. abgeschlossen wurden.

Research: Alexander Rutsch — alexander.rutsch@colliers.de

PROPERTY INDEX IMMAX

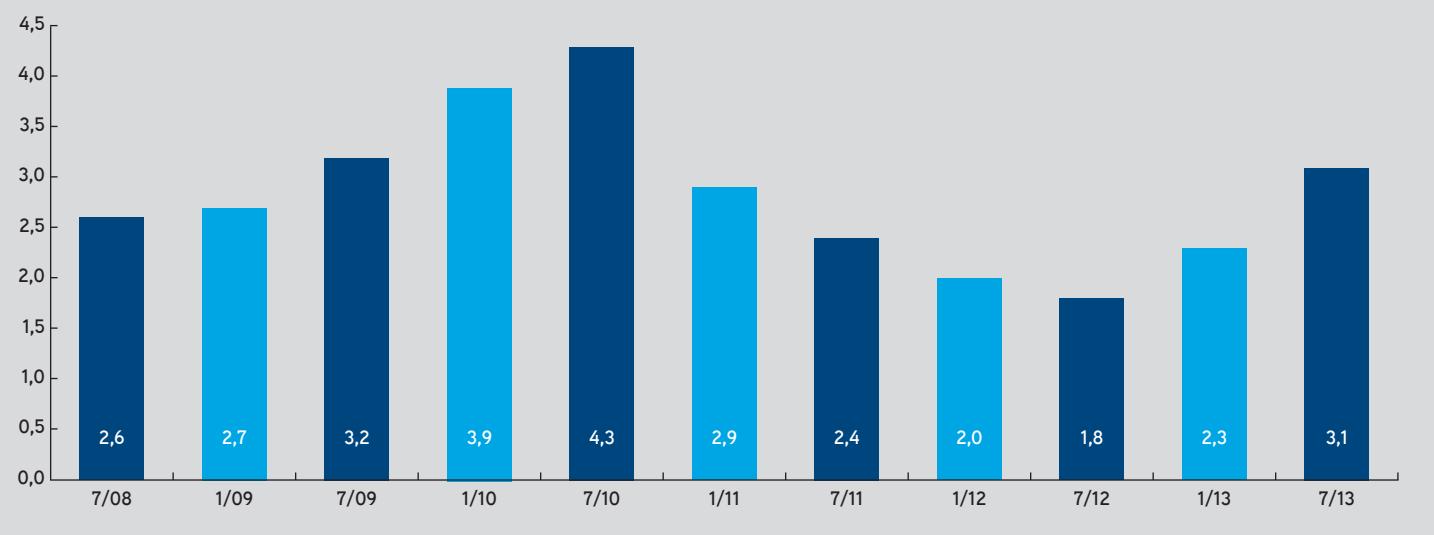
Der Property Index „Immax" (Immobilienmarkt-Index) veranschaulicht die Entwicklung der Angebots- und Nachfragesituation auf dem Markt für Büroflächen in Stuttgart inkl. Leinfelden-Echterdingen. Der Index bildet eine Relation zwischen dem Angebot zum jeweiligen Zeitpunkt der Erstellung und dem Absatz 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 Bestandflächen zur Verfügung stehen wird.

Auf der Absatzseite wird der Büroverminietungsumsatz der vorangegangenen zwölf Monate in Ansatz gebracht. Die Belegung von Büroflächen durch Eigennutzer ist nicht berücksichtigt.

$$\text{Immax } 07/2013 = \frac{416.460}{132.800} = 3{,}1$$

Für das erste Halbjahr 2013 konnte ein Wert von 3,1 ermittelt werden. Dies stellt im Vergleich zum Ende des Jahres 2012 eine deutliche Zunahme dar (2012: 2,3). Die Zunahme des Immax in den letzten sechs Monaten ist darauf zurückzuführen, dass die durchschnittliche Vermietungsleistung der vergangenen zwölf Monate nicht in der Lage war, den Anstieg der Angebotsfläche, die in den nächsten zwölf Monaten verfügbar ist, zu kompensieren. Da auch aufgrund geringer Baufertigstellungszahlen für den weiteren Verlauf der zweiten Jahreshälfte nicht damit zu rechnen ist, dass die Angebotsfläche signifikant zunehmen wird, erwartet Colliers International Stuttgart bei einer stabilen Nachfrage nach Büroflächen zunächst keinen weiteren Anstieg des PropertyIndex.

PROPERTY INDEX
IMMAX



FAZIT UND PROGNOSE

Das Jahr 2013 begann verhalten. Ein Büroflächenumsatz von ca. 25.400 m² bedeutete für den Stuttgarter Bürovermietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen) ein unterdurchschnittliches Ergebnis im ersten Jahresquartal. Die Vermietungsaktivität während der ersten sechs Monate befand sich hingegen mit 128 Abschlüssen durchgehend auf dem Niveau der ersten Jahreshälfte vergangener Jahre. Erst im zweiten Quartal des Jahres 2013 wurden die noch zu Jahresbeginn fehlenden Großdeals – infolge der beiden Eigennutzerabschlüsse – realisiert und das Vermietungsvolumen kletterte auf ein annähernd durchschnittliches Halbjahresergebnis. Für den weiteren Jahresverlauf befinden sich noch einige Gesuche in der Pipeline, die erwarten lassen, dass der Büroflächenumsatz der zweiten Jahreshälfte über dem der ersten sechs Monate liegen wird. Colliers International Stuttgart geht für das Gesamtjahr 2013 daher von einem Bürovermietungsumsatz von ca. 170.000-180.000 m² aus.

Investment

Mit ca. 430 Mio. € erzielt der Stuttgarter Investmentmarkt im ersten Halbjahr 2013 erneut einen überdurchschnittlich hohen Wert

FAST FACTS
INVESTMENT

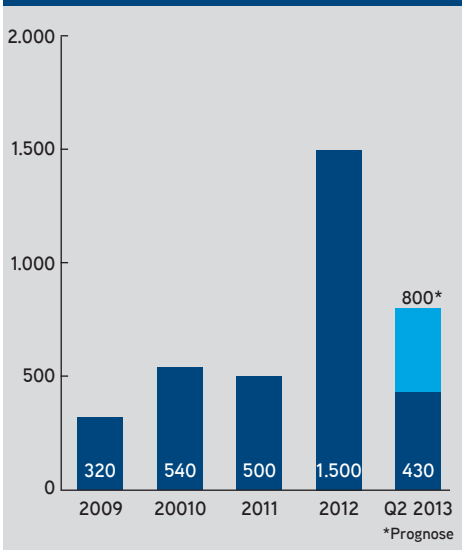
Transaktionsvolumen:	ca. 430 Mio. €
Größte Käufergruppe:	Offene Fonds/ Spezialfonds
Größte Verkäufergruppe:	Projektentwickler/ Bauträger
Nachgefragtester Immobilientyp:	Büroimmobilien
Spitzenrendite:	
Handel/City	4,3 %
Büro/City	5,2 %
Logistik	7,2 %

TRANSAKTIONSVOLUMEN

Mit einem gewerblichen Transaktionsvolumen von ca. 430 Mio. € verzeichnet der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt im ersten Halbjahr 2013 erneut eine rege Investitionstätigkeit. Dabei bildet der Verkauf des innerstädtischen Quartiers „Bülow-Carré" die bedeutendste Transaktion des ersten Halbjahres. Der ca. 24.000 m² umfassende Büro- und Geschäftshausneubau wurde von der Union Investment Real Estate für den offenen Immobilienfonds UniImmo Deutschland erworben. Neben dem Core-Bereich gewinnt der Core-Plus-Bereich seit Anfang des Jahres an Bedeutung. So konnte Colliers International Stuttgart in den vergangenen Monaten vier Objekte in diesem Segment, mit einem Investitionsvolumen von insgesamt gut 130 Mio. €, an institutionelle und private Investoren aus dem In- und Ausland vermitteln.

Wie bereits im Vorjahr lässt sich neben der Nachfrage nach gewerblichen Investments eine anhaltende Nachfrage nach großvolumigen Wohninvestments verzeichnen, angebotsbedingt konnten in diesem Segment im ersten Halbjahr jedoch noch keine nennenswerten Transaktionen verzeichnet werden.

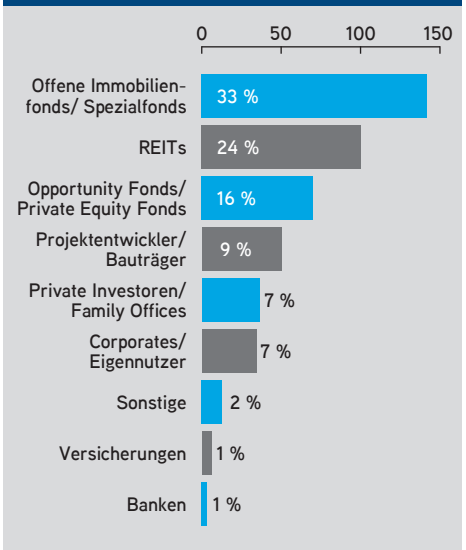
TRANSAKTIONSVOLUMEN
(IN MIO. €)



KÄUFER- UND VERKÄUFERGRUPPEN

Bedingt durch das hohe Objektvolumen des an die Union veräußerten „Bülow-Carré", hatte die Investorengruppe der offenen Immobilienfonds im ersten Halbjahr den höchsten Anteil am Transaktionsvolumen. Bezogen auf die Anzahl der umgesetzten Transaktionen war in der ersten Jahreshälfte hingegen keine dominierende Investorengruppe auszumachen. Einen überdurchschnittlich hohen Anteil an der Anzahl der getätigten Transaktionen hatten deutsche und ausländische REITs. Die bedeutendste Transaktion dieser Investorengruppe war der Erwerb der Mercedes-Benz Bank Zentrale durch den Hines Global Reit. Eine rege Nachfrage konnte zudem seitens deutscher Spezialfonds sowie privater Investoren / Family Office verzeichnet werden, hier blieb die Transaktionstätigkeit angebotsbedingt jedoch hinter den investorenseitigen Erwartungen zurück. Bezogen auf das Transaktionsvolumen lag der Anteil ausländischer Investoren bei ca. 36 %, bezogen auf die Anzahl der Transaktionen bei ca. 15 %.

TOP KÄUFERGRUPPEN
(IN %)



Auf der Verkäuferseite vereinen internationale Equity-Funds / Asset-Manager sowohl hinsichtlich des Transaktionsvolumens wie auch der Anzahl der Transaktionen in der ersten Jahreshälfte den höchsten Anteil der Transaktionstätigkeit auf sich. Hierdurch ergibt sich

Research: Alexander Rutsch — alexander.rutsch@colliers.de

ein überdurchschnittlich hoher Anteil ausländischer Verkäufer an der Transaktionstätigkeit von ca. 42 % am Transaktionsvolumen bzw. ca. 33 % an der Anzahl der Deals. Durch den Verkauf des „Bülow-Carré" hatte zudem die Investorengruppe der Projektentwickler einen signifikanten Anteil am Transaktionsvolumen, während deren Anteil an der Anzahl der Transaktionen bislang nur gering war.

INVESTITIONSOBJEKTE

Neben einem nach wir vor ausgeprägten Investitionsinteresse im Core-Segment ist seit Jahresbeginn eine zunehmende Nachfrage im Core-Plus-Segment zu verzeichnen. Dabei beschränkt sich die zunehmende Risikobereitschaft der Investoren vielfach auf die Vermietungssituation der Investments, hinsichtlich der Standortqualität hingegen ist die Bereitschaft zu Zugeständnissen nur sehr eingeschränkt vorhanden.

Dominierender Immobilientyp der ersten Jahreshälfte waren Büroimmobilien mit ca. 66 % des gesamten Transaktionsvolumens. Zu dem hohen Anteil trugen neben dem "Bülow-Carré" und der Mercedes-Benz Bank Zentrale, der Ankauf des "Z-UP" durch Dundee International REIT sowie der Verkauf des "Hansabau" durch einen Goldman Sachs Fund bei.

Neben Büroinvestments stehen insbesondere die Assetklassen Handel und Wohnen im Fokus nationaler und internationaler institutioneller Investoren. Im risikoaversen Core-Segment wird der Investmentmarkt momentan geprägt von der Verfügbarkeit des Angebotes und weniger von der konkreten Nachfrage nach einer bestimmten Assetklasse.

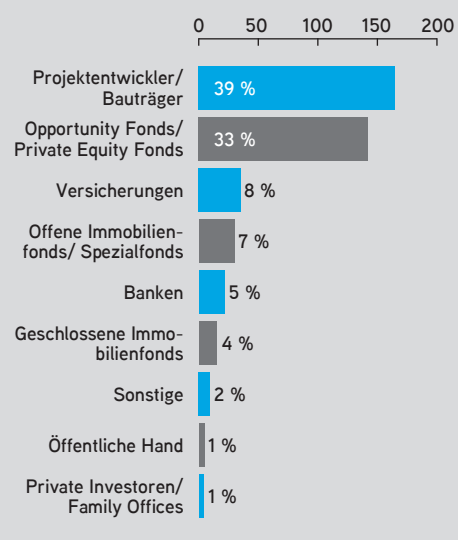
FAZIT UND PROGNOSE

In der ersten Jahreshälfte 2013 konnte wie bereits im Vorjahreszeitraum ein überdurchschnittlich hohes Transaktionsvolumen am Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt umgesetzt werden. Dabei war die Transaktionstätigkeit höher als im Vorjahr, das durchschnittliche Objektvolumen hingegen lag unter dem Vorjahreswert. Während sich im risikoaversen Core-Segment der Angebotsengpass erneut limitierend auf die Transaktionstätigkeit auswirkte, belebten insbesondere Verkäufe im Core-Plus-Segment die Transaktionstätigkeit.

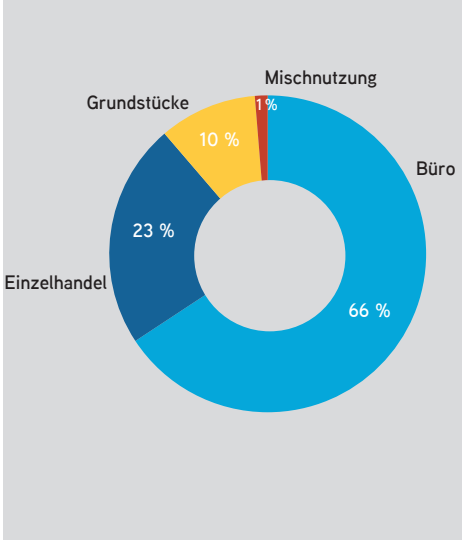
Für die zweite Jahreshälfte erwarten wir ein gleichbleibend hohes Investitionsinteresse an Core-Investments bei einem anhaltend engen Angebot, mit der Konsequenz äußerst stabiler Renditen in diesem Segment. Zudem sehen wir auch in der zweiten Jahreshälfte gute Vermarktungschancen für innenstadtnahe Core-Plus und Value-Add-Objekte, sofern verkäuferseitig die Bereitschaft besteht, objektbedingte Risiken adäquat einzupreisen.

Für das Jahr 2013 prognostizieren wir ein gewerbliches Transaktionsvolumen von ca. 700-800 Mio. €

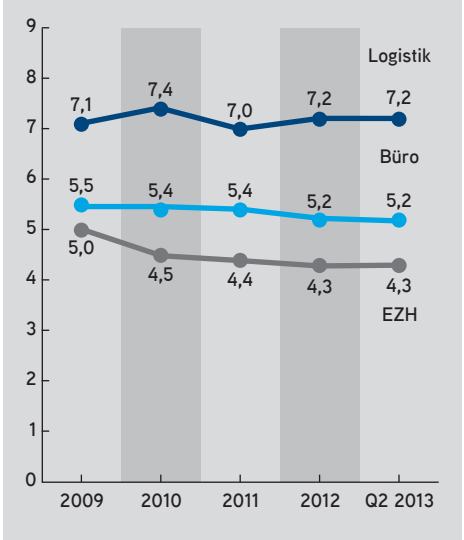
TOP VERKÄUFERGRUPPEN (IN %)



ANTEIL DER IMMOBILIENTYPEN (IN %)



ENTWICKLUNG DER SPITZENRENDITE NACH IMMOBILIENTYP (IN %)



Einzelhandel

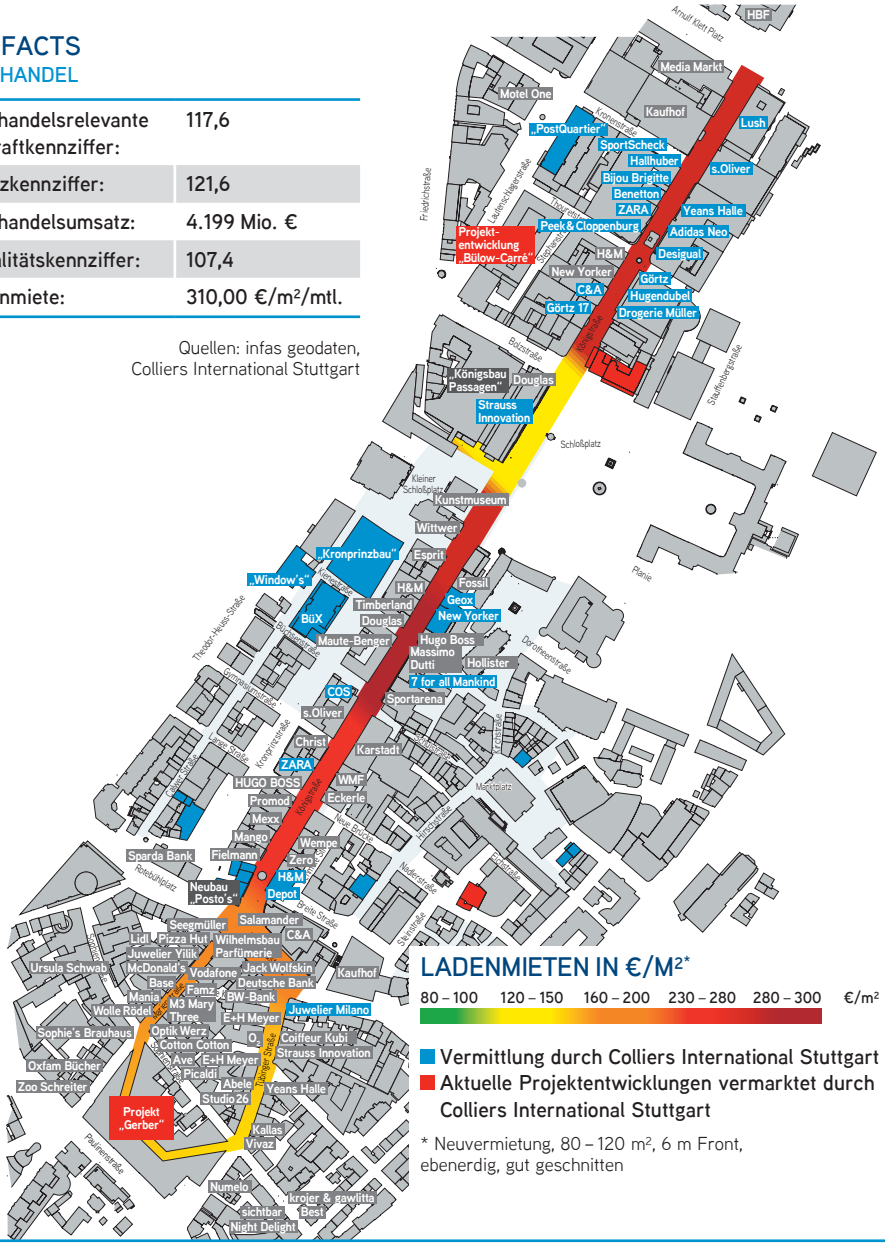
Trotz weiterer Umsatzeinbußen in der ersten Hälfte des Jahres 2013 zeigte sich der Markt für Einzelhandelsflächen weiterhin stabil

Nachdem die Umsätze der zweiten Hälfte des Vorjahres eher verhalten ausfielen und auch das Weihnachtsgeschäft hinter den Erwartungen zurück blieb, bescherte auch die durchwachsene Einkaufslaune, die der verregnete und kalte Frühling mit sich brachte, Umsatzeinbußen für den Einzelhandel. Davon ungeachtet zeigte sich der Markt für Einzelhandelsflächen in der ersten Hälfte des Jahres 2013 jedoch weitgehend stabil. Einer ungebrochen hohen Nachfrage steht dabei das Angebot von großvolumigen Projekten in der City und Innenstadt gegenüber. Insbesondere auch internationale Handelskonzepte sind auf der Suche nach attraktiven Flächen.

FAST FACTS
EINZELHANDEL

Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer:	117,6
Umsatzkennziffer:	121,6
Einzelhandelsumsatz:	4.199 Mio. €
Zentralitätskennziffer:	107,4
Spitzenmiete:	310,00 €/m²/mtl.

Quellen: infas geodaten, Colliers International Stuttgart



LADENMIETEN IN €/M²*

80 – 100 | 120 – 150 | 160 – 200 | 230 – 280 | 280 – 300 €/m²

- Vermittlung durch Colliers International Stuttgart
- Aktuelle Projektentwicklungen vermarktet durch Colliers International Stuttgart

* Neuvermietung, 80 – 120 m², 6 m Front, ebenerdig, gut geschnitten

ANGEBOT

Das Angebot an Bestandsflächen bewegt sich, bezugnehmend auf Bestandsflächen, zwar weiterhin auf einem stabilen Niveau, es kann aber die hohen Anforderungen vieler Einzelhändler nach geeigneten Flächenzuschnitten und einer herausragenden Lage nicht erfüllen. Mit Spannung kann die Fertigstellung der beiden Shopping-Center „GERBER" und „Milaneo" im Herbst 2014 erwartet werden. Allein durch die Fertigstellung dieser beiden Projekte wird sich das Angebot um ca. 68.000 m² Einzelhandelsfläche erweitern.

NACHFRAGE

Die Nachfrage nach attraktiven Einzelhandelsflächen in den Top-Lagen Stuttgarts ist weiterhin ungebrochen. Insbesondere das „GERBER" ist Anziehungspunkt neuer Einzelhandelskonzepte. Auf über 90 % der Flächen werden sich Einzelhändler niederlassen, die bislang noch nicht in Stuttgart vertreten waren. Stellvertretend für diese Entwicklung steht insbesondere die Anmietung von Urban Outfitters, einem Einzelhändler mit innovativer Ladengestaltung und einem hohen Unterhaltungswert, die im Mai 2013 auf 2.000 m² erfolgte - ein Meilenstein auch für das Gerberviertel. Im Gerber wird Urban Outfitters im historischen Teil der Mallentwicklung in der Ecklage Tübinger Straße 22 angesiedelt sein. Darüber hinaus stehen auch die Anmietungen von Camp David, Vila, Only und Osiander beispielhaft für die Entstehung einer trendbewussten und urbanen Szene im Bereich des „GERBER". Dadurch entwickelt sich das Gerberviertel als Verlängerung der Königstraße und in Anbindung an die Tübinger Straße zu einer neuen, starken Citylocation mit besonderer Alleinstellung.

FAZIT

Stuttgart bleibt für die ansässigen Akteure ein äußerst produktiver Standort. Das hohe Entwicklungspotenzial spiegelt das in den letzten Jahren analysierte Potenzial wieder. Projekte wie das "GERBER" und das Dorotheen-Quartier stärken den Einzelhandel durch eine synergetische Angebotsergänzung und schaffen so mehr Standortattraktivität.

Research: Alexander Rutsch — alexander.rutsch@colliers.de

Industrie/Logistik

Im ersten Halbjahr 2013 wurde für die Region Stuttgart im Vergleich zum Vorjahreszeitraum eine geringere Vermietungsleistung bei Logistik- und Industrieflächen festgestellt

FLÄCHENUMSATZ

Wurde im ersten Halbjahr des Jahres 2012 noch ein Logistikflächenumsatz von ca. 124.000 m² verzeichnet, so waren es in der ersten Jahreshälfte 2013 nur noch ca. 84.000 m². Ein Großteil der Anmietungen erfolgte im Flächensegment bis ca. 5.000 m². Lediglich zwei Verträge konnten mit mehr als 10.000 m² abgeschlossen werden. Ursächlich für die geringere Vermietungsleistung ist dabei die begrenzte Verfügbarkeit an geeigneten Industrie- und Logistikflächen. Diese ist unter anderem auf eine restriktive Baugenehmigungspraxis und die kaum vorhandene Verfügbarkeit an geeigneten Grundstücken und Standorten zurückzuführen. Dennoch entfallen die meisten Anmietungen der ersten Jahreshälfte auf Flächen, die noch entwickelt werden. Beispielhaft kann hier ein Abschluss über 25.000 m² in Vaihingen an der Enz genannt werden. Da zu erwarten ist, dass das Angebot an frei werdenden Bestands- und Neubauflächen auch in der zweiten Jahreshälfte nicht signifikant zunehmen wird, prognostiziert Colliers International Stuttgart für das Gesamtjahr 2013 eine geringere Vermietungsleistung als in den Vorjahren. Auch wenn sich Deutschland und die Region Stuttgart weiterhin im Fokus nationaler und internationaler Kapitalanleger befinden, zeigen sich größere Unternehmen aufgrund der sich eintrübenden globalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in ihren Investitions- und Anmietungsentscheidungen zurückhaltend.

ANGEBOT

Eine Vielzahl bestehender Logistik- und Industrieflächen wird dabei noch vor Vertragsablauf vermietet und erscheinen daher nicht im Markt. Hierin ist auch eine Ursache zu sehen, weshalb kaum eine sichtbare Freisetzung auf der Bestandsseite erfolgt.

Eine „Umzugsreserve", die in einem ausgewogenen Marktumfeld durch einen Leerstand von ca. 3-5 % des Bestandes gegeben ist, kann derzeit nicht bestätigt werden. Auch genügen die am Markt vorhandenen Objekte in der Regel nicht den Anforderungen an moderne und effizient zu bewirtschaftende Hallenflächen. Als Folge werden geeignete Bestandsflächen daher häufig nur geringfügig unter den Spitzenmieten der Neubauflächen gehandelt.

MIETEN

Die auf dem Stuttgarter Industrie- und Logistikmarkt zum Ende des Jahres 2012 aufgerufene Spitzenmiete von 6,20 €/m²/mtl. sowie die Durchschnittsmiete von 4,60 €/m²/mtl. konnten auch zum Ende des ersten Halbjahres 2013 erzielt werden. Infolge der wenigen Angebotsflächen stiegen in einigen Teilmärkten die nachhaltig erzielbaren Mieten im Vergleich zum Vorjahreszeit weiter an.

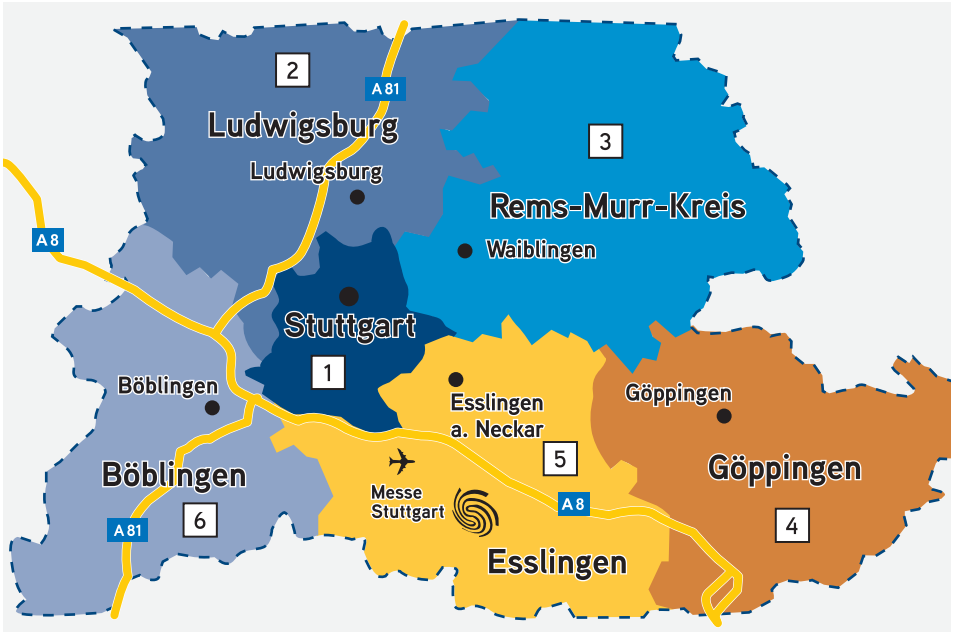
FAST FACTS
LAGER/LOGISTIK

Flächenumsatz:	ca. 84.000 m²
Spitzenmiete:	6,20 €/m²
Durchschnittsmiete:	4,60 €/m²

NACHHALTIG ERZIELBARE MIETEN*
STUTTGART UND REGION

Stuttgart	1	3,80 – 5,80 €/m²/mtl.
Ludwigsburg	2	3,00 – 5,20 €/m²/mtl.
Rems-Murr-Kreis	3	3,20 – 4,30 €/m²/mtl.
Göppingen	4	3,00 – 3,90 €/m²/mtl.
Esslingen a. N.	5	3,50 – 5,10 €/m²/mtl.
Böblingen	6	4,00 – 5,70 €/m²/mtl.

* für Bestandsflächen



Expertenmeinung

Martin Klöble
Colliers International Stuttgart,
Geschäftsführender Gesellschafter

Herr Klöble, im Laufe des Jahres 2013 hat die FirstService Corporation mit ihrem Geschäftsbereich Colliers International Mehrheitsbeteiligungen an den Gesellschaften von Colliers Deutschland erworben. Wer ist FirstService und welche Geschäftsfelder umfasst das Unternehmen? FirstService Corporation ist ein weltweit führendes Unternehmen auf dem schnell wachsenden Markt für Immobiliendienstleistungen. Als eines der größten Property-Management-Unternehmen weltweit, verwaltet FirstService über 213 Mio. m² an Wohn- und Gewerbeimmobilienflächen über drei branchenführende Dienstleistungsplattformen: Colliers International, eines der weltweit führenden Unternehmen im Bereich Gewerbeimmobilien; FirstService Residential, der größte Verwalter von Wohnanlagen in Nordamerika sowie Property Services, einer der größten Anbieter von Serviceleistungen in Nordamerika, die durch betriebseigene Abteilungen, Franchise-Systeme und ein Netzwerk von Bauunternehmen erbracht werden. Weltweit generiert FirstService ein Umsatzvolumen von über 2,3 Milliarden US$ im Jahr und beschäftigt über 23.000 Mitarbeiter. Die Beteiligung am Deutschlandgeschäft ist Teil einer weit angelegten Strategie von FirstService, in allen wichtigen Märkten der Welt vertreten zu sein

Warum haben sich FirstService, Colliers International und Colliers Deutschland zu diesem Schritt entschieden? Die ehemals regionale Ausprägung der Immobilienbranche hat sich zu einer globalen entwickelt. Nur der Immobiliendienstleister, der weltweite Kompetenz abbilden kann, wird sich auf dem Markt behaupten können. Deshalb war die Eingliederung in den global tätigen Immobiliendienstleister FirstService ein konsequenter Schritt. Vor etwa zehn Jahren war Colliers Bräutigam & Krämer bereits als Lizenznehmer dem Markendach von Colliers International beigetreten. Durch die Integration kann das Deutschlandgeschäft auch auf globaler Ebene auf höchstem internationalem Niveau mithalten. Um in Deutschland das Wachstum weiter zu fördern, ist es notwendig, ein voll integrierter Bestandteil des globalen Geschäfts zu werden. Mit der jetzt in allen Städtegesellschaften auch gesellschaftsrechtlichen Anbindung an Colliers International können wir unsere Position als Marktführer stärken und stellen die richtigen Weichen für die Zukunft unseres Unternehmens. Dieser Schritt wird die Position von Colliers Deutschland weiter festigen und die Möglichkeit eröffnen, mit einem starken Partner den Ausbau der lokalen Kompetenz voranzutreiben.

Wie sehen die Wachstumsziele von FirstService/Colliers International für das Geschäft in Deutschland und für die EMEA-Region aus? In Deutschland verfolgt FirstService mit Colliers International ehrgeizige Ziele. Eine starke Marktposition in Deutschland ist für die Strategie in den EMEA-Ländern unerlässlich, und dieser Zusammenschluss ermöglicht es, das Wachstum in der EMEA-Region zu beschleunigen. Zudem strebt FirstService/Colliers International mehr Kooperationen mit internationalen Konzernen ein größeres Engagement bei institutionellen Portfolios an.

Sie sind seit rd. sieben Jahren Geschäftsführer bei Colliers International Stuttgart und haben das Engagement von FirstService in Deutschland von Beginn an begleitet. Jetzt wo Colliers Deutschland zu FirstService gehört, was wird sich Ihrer Einschätzung nach zukünftig ändern? In Deutschland wird bereits seit geraumer Zeit unter dem Markennamen Colliers International gearbeitet, die Städtegesellschaften waren bislang jedoch rechtlich selbständige Unternehmen. FirstService hat nun durch Colliers International an allen deutschen Standorten eine Beteiligung erworben. Das Management ist weiterhin unverändert. Die Geschäftsführung bleibt wesentlich unternehmerisch beteiligt, ein Geschäftsmodell, das FirstService seit vielen Jahren weltweit auszeichnet.

Damit haben wir nunmehr für Colliers Deutschland eine Struktur erreicht, auf die wir lange hingearbeitet haben. Mit der jetzt in allen Städtegesellschaften auch gesellschaftsrechtlichen Anbindung an Colliers International untermauern wir nicht nur unsere Stärke als Marktführer sondern stellen auch die richtigen Weichen für die Zukunft unserer Unternehmen und wachsen damit weiter zusammen. Dieser

Research: Alexander Rutsch — alexander.rutsch@colliers.de

Schritt wird unsere Position in Deutschland weiter festigen und gibt uns die einmalige Chance zusammen mit einem starken Finanzpartner den Ausbau unserer Kompetenz vor Ort voranzutreiben und gemeinsam unsere Position in Deutschland auszubauen.

Welche Vorteile können die Kunden in Zukunft von einer globalen Plattform erwarten? Durch die Effektivität und den Umfang unserer bestehenden lokalen Dienstleistungen bieten wir unseren Kunden das Beste aus zwei Welten: Lokales Wissen und effiziente Leistungserbringung auf landesweiter Ebene, gepaart mit den globalen Ressourcen des drittgrößten Anbieters von Gewerbeimmobiliendienstleistungen weltweit. Die Vereinigung des gesamten Deutschlandgeschäfts von Colliers International unter einer Gesellschafterstruktur ermöglicht es uns, noch effizienter gemeinsame Aktivitäten voranzutreiben und Fachkenntnisse noch besser einzusetzen. Unsere Kunden profitieren dadurch weltweit von maßgeschneiderten Immobilienleistungen aus einer Hand.

Kann und inwiefern wird die Leistungserbringung davon zukünftig profitieren? Die Bündelung unser Aktivitäten ermöglicht es uns, dass wir unsere globale Plattform und unser Know-How auf diesem Kernmarkt besser einsetzen können. Eine konsolidierte Beteiligungsstruktur führt damit zur noch stärkeren globalen Integration.

Unsere Dienstleistungen basieren auf dem Know-How und Engagement unserer Experten. Unsere Kunden profitieren von unserer jahrelangen Erfahrung auf den lokalen Märkten. Unsere Experten kennen die Regionen und Branchen in- und auswendig. Ob für lokale Firmen oder Global Player, wir bieten innovative Lösungen für Immobiliengeschäfte.

Der Erwerb an Colliers Deutschland bedeutet für Colliers International in Deutschland und alle Beteiligten einen großen Vorteil. Er ist die kontinuierliche und folgerichtige Fortsetzung der Umsetzung unserer Strategie welche den Bedürfnissen unserer Kunden nach einheitlicher Kommunikation sowie umfassendem Service aus einer Hand bei gleichzeitig weltweit verbindlichen Qualitätsstandards entspricht.

482 Büros in 62 Ländern auf 6 Kontinenten

USA: 140
Kanada: 42
Lateinamerika: 20
Asien/Pazifik: 195
EMEA: 85

- € 1,5 Mrd. Umsatz weltweit
- 104 Mio. m^2 gemanagte Fläche
- Über 13.500 Mitarbeiter

COLLIERS INTERNATIONAL STUTTGART

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

FÜR WEITERE INFORMATIONEN

Alexander Rutsch
Research Analyst | Stuttgart
TEL +49 711 22733-395
E-MAIL alexander.rutsch@colliers.de

Bildnachweis
Foto Titelseite: unverbindliche Visualisierung,
Quelle: Cloud N° 7 GmbH

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

© 2013 Colliers International Stuttgart

Colliers INTERNATIONAL

Accelerating success.

www.colliers.com

Colliers
INTERNATIONAL