

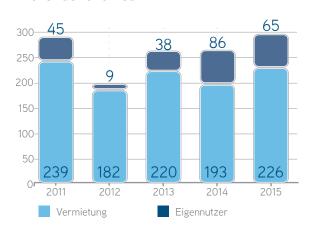


Stuttgart	
IN ZAHLEN	
Einwohner	604.297
Arbeitslosenquote	5,3 %
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	389.562
Gewerbesteuerhebesatz	420 %
Verfügbares Einkommen/Kopf	25.250 €

Quellen: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, Bundesagentur für Arbeit, Nexiga GmbH

Fast Facts		
BÜROVERMIETUNG (INKL. LEINFELDEN-ECHTERDINGEN)		
Flächenumsatz	290.500 m ²	
Vermietungsumsatz	226.000 m ²	
Spitzenmiete	22,80 €/m²	
Durchschnittsmiete	12,10 €/m²	
Flächenbestand	7,6 Mio. m ²	
Leerstandsquote	3,5 %	

Büroflächenumsatz in 1.000 m²

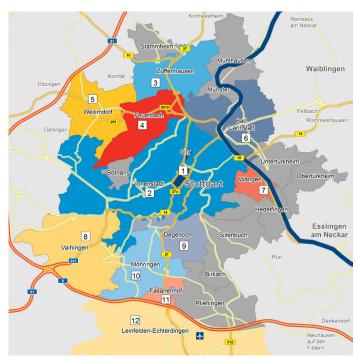


Bürovermietung

Ein über das gesamte Jahr hinweg sehr lebhafter Bürovermietungsmarkt, das hohe Anmietungsvolumen des Verarbeitenden Gewerbes sowie ein starker Jahresendspurt führen zu einem Rekordergebnis beim Büroflächenumsatz. Auch die Spitzenmiete erreicht einen neuen Höchststand.

Flächenumsatz

Mit einem Flächenumsatz von ca. 290.500 m² endete das Jahr 2015 für den Stuttgarter Bürovermietungsmarkt (inklusive Leinfelden-Echterdingen) mit dem höchsten Umsatzergebnis, das bislang in der badenwürttembergischen Landeshauptstadt verzeichnet werden



konnte. Insbesondere im vierten Jahresquartal nahm der Markt durch einige großflächige Abschlüsse ordentlich an Fahrt auf und erhöhte den Flächenumsatz um weitere 102.400 m². Auch der Vermietungsumsatz (Flächenumsatz exklusive Eigennutzer) lag mit ca. 226.000 m² auf einem weit überdurchschnittlichen Niveau und wird lediglich durch das Ergebnis des Ausnahmejahres 2011 (239.200 m²) übertroffen. Dabei ist festzustellen, dass mit 297 Abschlüssen die hohe Anmietungsaktivität der Vorjahre bestätigt werden konnte. Im Rückblick auf die vergangenen fünf Jahre ergibt sich somit das Bild eines sehr lebhaften Stuttgarter Bürovermietungsmarktes mit konstant hohen bis ansteigenden Flächen- und Vermietungsumsätzen.

Auf Teilmarktebene erfolgten die meisten Anmietungen erwartungsgemäß in den Zentrumslagen (ca. 65 %). Dabei lag die City in der Standortwahl der Verantwortlichen mit 98 Abschlüssen knapp vor der Innenstadt mit 95 Abschlüssen. Obwohl die Stuttgarter City (65.500 m²) und die Stuttgarter Innenstadt (54.300 m²) auch das höchste Umsatzvolumen stellten, verzeichneten beide Teilmärkte zusammen nur etwas mehr als 40 % des gesamten Flächenumsatzes. Ursächlich ist hierfür der geringe Bestand an Angebotsflächen mit mehr als 2.000 m² in den Zentrumslagen, so dass großflächige Verträge vorwiegend in den peripheren Teilmärkten gezeichnet wurden. So trugen Großdeals dazu bei, dass insbesondere in den Teilmärkten Weilimdorf (ca. 43,200 m²) Feuerbach/Zuffenhausen (ca. 37.500 m²) und Möhringen (ca. 35.100 m²) überdurchschnittliche Flächenumsätze registriert wurden.

Insgesamt dominierten großflächige Anmietungen das Jahr 2015. Allein elf Abschlüsse im Größensegment über 5.000 m² generierten mit ca. 133.100 m² annähernd die Hälfte des Flächenumsatzes. Darunter befand sich mit ca. 30.000 m² auch die Anmietung eines Automobilkonzerns auf den ehemaligen Flächen des Beratungsunternehmens EY (Ernst & Young) in Stuttgart-Weilimdorf sowie der Abschluss von Robert Bosch, das im IT-Campus in Feuerbach gut 30.000 m²

Bürofläche als Eigennutzer bezog. Mit 204 Verträgen lag der Fokus der meisten Mieter hingegen auf kleineren Flächen bis 500 m². Dieses Segment stellte mit 63.900 m² auch den zweithöchsten Flächenumsatz.

Angebot und Leerstand

Nachdem sich die Entwicklung des Leerstandes seit 2010 fast ausnahmslos rückläufig zeigt, bestätigte sich dieser Trend auch im Jahr 2015. So sank die verfügbare Angebotsfläche in den vergangenen 12 Monaten um weitere ca. 44.000 m² auf aktuell ca. 270.200 m². Lediglich zum Jahresende konnte dabei eine Seitwärtsbewegung beobachtet werden, bei der der Leerstand gegenüber dem Vorquartal (ca. 269.500 m²) konstant blieb.

Aus einem Flächenbestand von ca. 7,6 Mio. m² resultiert zum 31. Dezember 2015 eine Leerstandsquote von lediglich 3,5 %. Damit weist der Stuttgarter Bürovermietungsmarkt nicht nur die geringste Angebotsfläche sondern auch die niedrigste Leerstandsquote aller Top-Bürostandorte in Deutschland auf. Ursächlich für diese Entwicklung sind die hohen Vorvermietungsquoten bei Neubauprojekten sowie die weiterhin hohe Nachfrage nach Büroflächen in der baden-württembergischen Landeshauptstadt.

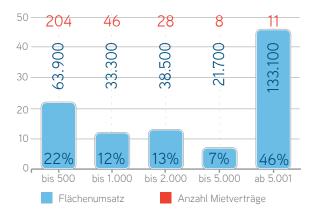
So belief sich das Fertigstellungsvolumen für 2015 auf ca. 74.800 m², von denen zum Ende des Jahres aber bereits ca. 93 % vermietet waren. Für das Jahr 2016 ist zu erwarten, dass weitere ca. 169.200 m² Bürofläche dem Stuttgarter Vermietungsmarkt zugänglich gemacht werden, von denen jedoch bereits ca. 80 % vorvermietet sind. Exemplarisch zu nennen sind hier mit ca. 33.000 m² die "Aiport-City" in Leinfelden-Echterdingen, in der das Beratungsunternehmen EY (Ernst & Young) bereits im Jahr 2013 mehr als 25.000 m² anmietete sowie der "Design Office Tower" in Stuttgart-Fasanenhof, in dem vor Jahresfrist ebenfalls großflächige Anmietungen registriert werden konnten.

Der Markt im Überblick						
Lage	Flächenums (inkl. Eigennutz		Erzielbare Mietpreise ⁽¹⁾	Durchschnittsmiete	Büroflächen- leerstand (inkl. Untermietflächen)	Fertigstellungen 2015
City	65.500	m ² 65.500 m ²	10,00-24,00 €/m ^{2⁽³⁾}	14,70 €/m²	54.800 m ²	5.600 m ²
Innenstadt	54.300	m ² 53.100 m ²	8,50-18,50 €/m ^{2 (3)}	12,40 €/m²	38.100 m ²	0 m ²
	37.500	m ² 4.500 m ²	9,50-12,50 €/m ^{2 (2)}	11,50 €/m²	12.700 m²	23.200 m²
Weilimdorf	43.200	m ² 43.200 m ²	8,00-10,00 €/m ^{2 (2)}	9,60 €/m²	20.500 m ²	0 m ²
	5 7 15.200	m² 13.700 m²	8,00-11,50 €/m ^{2 (2)}	10,70 €/m²	18.300 m²	40.000 m²
Vaihingen	20.700	m ² 19.700 m ²	7,50-16,50 €/m ^{2 (4)}	10,50 €/m²	25.600 m ²	6.000 m ²
Degerloch	9 800	m ² 800 m ²	10,00-12,00 €/m ^{2 (2)}	11,60 €/m²	11.900 m²	0 m ²
Möhringen 1	0 35.100	m ² 7.300 m ²	8,00-12,00 €/m ^{2 (2)}	10,60 €/m²	27.300 m ²	0 m ²
Fasanenhof 1	10.500	m² 10.500 m²	8,50-13,00 €/m ^{2 (2)}	11,40 €/m²	22.000 m ²	0 m ²
Leinfelden-Echterdingen 1	7.700	m ² 7.700 m ²	9,50-12,50 €/m ^{2 (2)}	11,00 €/m²	39.000 m ²	0 m ²
Gesamt	290.500	m ² 226.000 m ²		12,10 €/m²	270.200 m ²	74.800 m ²

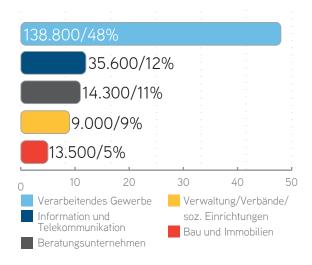
⁽¹⁾ Erzielte Mietpreise in €/m² der letzten 12 Monate ⁽²⁾ Bestandsgebäude ⁽³⁾ Bestandsgebäude und Neubauten ⁽⁴⁾ Bestandsgebäude und Hochhäuser



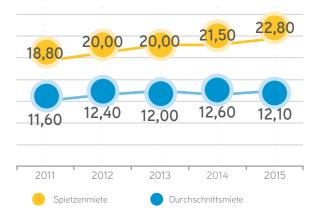
Flächenumsatz nach Mietgröße (in m² und %) und Anzahl Mietverträge



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



Spitzen- und Durchschnittsmiete (in €/m²)



Nachfrage

Der hohe Flächenumsatz des Jahres 2015 wurde maßgeblich durch großflächige Abschlüsse aus dem Verarbeitenden Gewerbe getragen. Allein diese Branche stellte mit ca. 138.800 m² einen Anteil von annähernd 50 % am Jahresergebnis. Zu den Mietern zählten insbesondere namhafte Unternehmen aus der Automobilindustrie sowie deren Zulieferbetriebe. Mit großem Abstand folgen an zweiter und dritter Stelle Unternehmen aus dem Informations- und Telekommunikationsbereich (ca. 35.600 m²) sowie Beratungsunternehmen (ca. 32.000 m²). Wie bereits in den Vorjahren waren Beratungsunternehmen mit 78 Abschlüssen auch die nach der Anzahl der Mietverträge aktivste Branche. Weitere 50 Mietverträge entfielen auf den Informationsund Telekommunikationsbereich. Trotz des hohen Flächenumsatzes konnten im Jahr 2015 nur 37 Abschlüsse dem Verarbeitenden Gewerbe zugeordnet werden. Hieraus folgt, dass Unternehmen dieses Branchensegmentes mit ca. 3.750 m² im Durchschnitt deutlich größere Flächen anmieteten als beispielsweise Unternehmen aus dem Gesundheits- und Sozialwesen, die bei 16 Verträgen auf durchschnittlich ca. 350 m² kamen.

Mieten

Obwohl auch im Jahr 2015 die meisten Mietverträge in den niedrigen Preissegmenten abgeschlossen wurden, war gegenüber den Vorjahren eine größere Bereitschaft zur Zahlung eines höheren Mietzinses spürbar. So stieg die Spitzenmiete von 21,50 €/m² zu Beginn des Jahres auf 22,80€/m² zum 31.12.2015 an. Dies ist zugleich der höchste Stand, der jemals auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt verzeichnet werden konnte. Auch der Anteil der Verträge mit einem Mietpreis von bis zu 10,00 €/m² lag mit ca. 34 % (100 Abschlüsse) auf dem niedrigsten Stand der vergangenen 10 Jahre. Dem entgegen wurde mit ca. 19.000 m² ein neuer Rekordflächenumsatz im Mietpreissegment über 17,50 €/m² verzeichnet. Ungefähr 4.400 m² entfielen hiervon auf Flächen, für die mehr als 20,00 €/m² gezahlt wurde. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung erscheint das Fallen der Durchschnittsmiete von 12,60 €/m² zum Ende des Jahres 2014 auf 12,10 €/m² zum 31.12.2015 zunächst widersprüchlich. Der Rückgang erklärt sich jedoch durch einige sehr großflächige Mietverträge im niedrigpreisigen Mietsegment bis 10,00 €/m², wodurch das flächengewichtete arithmetische Mittel aller registrierten Mietpreise deutlich nach unten fiel. Dies spiegelt sich auch in der Verteilung der Mietverträge nach Größe wider. So wurden großflächige Mietverträge mit einem niedrigen Preisniveau vorwiegend in den peripheren Teilmärkten unterzeichnet, während kleine Abschlüsse im hochpreisigen Mietsegment auf die Zentrumslagen entfielen.

Property Index IMMAX

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

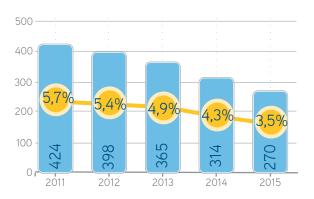
IMMAX
$$1/2016 = \frac{296.000 \text{ m}^2}{226.000 \text{ m}^2} = 1,3$$

Nachdem der Property Index IMMAX zu Beginn des Jahres 2014 deutlich auf 1,6 zurückging, ist seitdem ein Wert auf konstant niedrigem Niveau zu beobachten. Eine Angebotsfläche, die lediglich noch dem 1,3fachen der Vermietungsleistung entspricht, bedeutete bereits zur Mitte des letzten Jahres einen neuen Tiefstand. Im Laufe der vergangenen eineinhalb Jahre bestätigte sich dieser Trend und der Index erreichte zum 31.12.2015 wiederum einen Tiefstand von 1,3. Während die Zunahme des Property Index IMMAX in 2013 darauf zurückzuführen ist, dass die Vermietungsleistung den Anstieg der Angebotsfläche nicht kompensieren konnte, deutet die Abnahme des IMMAX auf eine Trendwende mit einem sinkenden Leerstand und einer Zunahme des Vermietungsumsatzes hin. Dies spiegelt die aktuelle Entwicklung auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt wider, der durch die abnehmende Verfügbarkeit von Angebotsflächen und eine hohe Vermietungsaktivität gekennzeichnet ist. Obwohl in Stuttgart und Leinfelden-Echterdingen bis zum Ende des Jahres 2017 die Fertigstellung einer großen Anzahl von Büroflächen zu erwarten ist, geht Colliers International davon aus, dass sich – bei einem anhaltend niedrigen Leerstand und einer stabilen Nachfrage – auch zukünftig der Property Index IMMAX aufgrund der hohen Vorvermietungsquoten auf einem niedrigen Niveau bewegen wird.

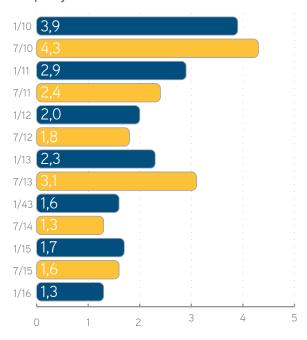
Fazit und Prognose

Der Stuttgarter Bürovermietungsmarkt knüpfte im Jahr 2015 an die positive Entwicklung der Vorjahre an. Mit einem Rekordflächenumsatz und einer hohen Vermietungsaktivität von 297 Abschlüssen zeigte sich der Markt weiterhin sehr lebhaft. Der Leerstand sank hingegen bis zur Jahresmitte auf einen historischen Tiefstand, der auch in der zweiten Jahreshälfte bestätigt wurde, während die Mietpreise spürbar anstiegen, was sich insbesondere in einem neuen Höchstwert bei der Spitzenmiete äußerte. Für das Jahr 2016 sehen wir weiterhin viel Aktivität auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt. Auch wenn nicht erwartet werden kann, dass der Rekordflächenumsatz des Jahres 2015 noch einmal erreicht wird, erachten wir ein überdurchschnittlich hohes Ergebnis von deutlich über 200.000 m² als realistisch.

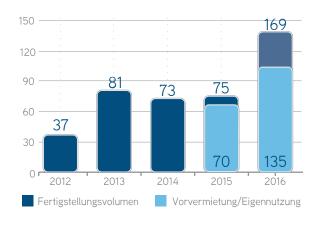
Leerstand (in 1.000 m²) und Leerstandsrate (in %)



Property Index IMMAX



Fertigstellungsvolumen (in 1.000 m²) und Vorvermietung/Eigennutzung





Alexander Rutsch Dipl.-Geograph | Senior Consultant | Research

Colliers International Stuttgart GmbH Königstraße 5 D - 70173 Stuttgart

TEL +49 711 22 7 33-0







Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt erzielt im Jahr 2015 einen Rekordwert beim Transaktionsvolumen

Fast Facts	
INVESTMENT	
Gewerbliches Transaktionsvolumen	1.695 Mio. €
Größte Käufergruppe: Offene Immobilienfonds/Spezialfonds	55,3 %
Größte Verkäufergruppe: Opportunity Fonds/Private Equity Fonds	44,6 %
Nachgefragtester Immobilientyp: Büro	43,4 %
Spitzenrendite Büro	4,3 %

Gewerbliches Transaktionsvolumen (in Mrd. €)



Investment

Transaktionsvolumen

Der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt beendete das Jahr 2015 wie erwartet mit einer fulminanten Jahresendrallye. Zahlreiche großvolumige Abschlüsse führten allein im vierten Quartal zu einem gewerblichen Transaktionsvolumen von über 670 Mio. €. Damit lag der Wert des Schlussquartals deutlich über den Ergebnissen der ersten drei Quartale. Für das Jahr 2015 konnte mit gut 2,45 Mrd. € – inklusive des Anteils des Südewo-Wohnportfolios mit ca. 650 Mio. € – das höchste je in Stuttgart registrierte Transaktionsvolumen erzielt werden. Allein auf gewerbliche Investments entfielen hiervon knapp 1,7 Mrd. €. Neben der mit über 80 Investmenttransaktionen überdurchschnittlich hohen Anzahl kennzeichneten den Investmentmarkt 2015 großvolumige Deals. So wurden alleine im innerstädtischen Bereich vier Einzeltransaktionen im dreistelligen Millionensegment und einem Gesamtvolumen von gut 600 Mio. € umgesetzt. Dabei bildeten der Verkauf des ehemaligen Karstadt-Gebäudes auf der Königstraße von der Signa an die Union Investment sowie der Erwerb des Zeppelin-Carré durch die Deka die beiden prominentesten und größten Transaktionen.

Käufer- und Verkäufergruppen

Der Stuttgarter Immobilienmarkt bietet aktuell einem breiten Investorenkreis viele Chancen, dementsprechend vielfältig waren im Jahr 2015 die Akteure auf der Käuferseite. Den weitaus höchsten Anteil am gewerblichen Transaktionsvolumen konnten mit über 55 % erneut Offene Immobilienfonds und Spezialfonds auf sich vereinen. Mit einem ebenfalls signifikanten Investitionsvolumen folgen Private Investoren / Family Offices mit über 180 Mio. €, Opportunity / Private Equity Fonds mit ca. 140 Mio. € sowie Asset Manager / Vermögensverwalter mit ca. 121 Mio. €.

Auf der Verkäuferseite prägten mit einem Anteil von ca. 45 % am Transaktionsvolumen insbesondere Opportunity / Private Equity Fonds das Geschehen. Mit größerem Abstand und einen Anteil von ca. 15 % folgen Immobilien AGs.

Investitionsobjekte

Mit einem Anteil von über 43 % am gewerblichen Transaktionsvolumen bildeten Büroimmobilien im Jahr 2015 erneut die stärkste Assetklasse. Ihnen folgen an zweiter Stelle gemischt genutzte Objekte (insbesondere Geschäftshäuser) mit einem Anteil von gut 27 % sowie Einzelhandelsimmobilien mit einem Anteil von ca. 18 %. Dabei profitierten alle drei Assetklassen von großvolumigen Investments im jeweiligen Segment. Mit dem Verkauf des traditionsreichen Premium-Hotels Steigenberger Graf Zeppelin in der Stuttgarter City sowie dem Hotel Pullmann in Stuttgart-Vaihingen wechselten bekannte Hotels im 5- bzw. 4-Sterne-Segment den Eigentümer. Einen nennenswerten Anteil am Transaktionsvolumen konnte nicht zuletzt auch der Handel mit Projektentwicklungsgrundstücken wie dem ehemaligen ENBW-Gebäude in der Innenstadt sowie der ehemaligen Siemens Nixdorf-Liegenschaft in Stuttgart-Degerloch auf sich vereinen.

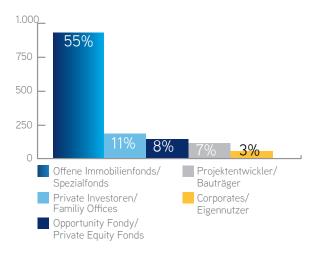
Wie bereits im vergangenen Jahr hat sich der Trend hin zu Value-Add-Objekten mit Wertsteigerungspotential und einem intensiveren Bedarf an Asset Management fortgesetzt. Begünstigt wird dies durch eine überdurchschnittlich hohe Bürovermietungsleistung, eine historisch niedrige Leerstandsquote von derzeit ca. 3,5 % sowie einem damit einhergehenden Anstieg der Spitzenmieten auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt. Zudem sind Investoren bereit, frühzeitig im Rahmen von Forward Funding-Modellen oder zumindest im Rahmen eines Forward Purchase in Projektentwicklungen zu investieren, um sich hierdurch Investments im Core-Segment frühzeitig zu sichern.

Die im Markt reichlich vorhandene Liquidität und die ungebrochen hohe Nachfrage nationaler wie auch internationaler Investoren führten mangels eines adäquaten Angebots über alle Asset- und Risikoklassen hinweg erneut zu einem tendenziell sinkenden Renditeniveau. Für innerstädtische Geschäftshäuser wurden zuletzt 3,9 % realisiert, innerstädtische Bürohäuser konnten in der Spitze zu 4,3 % gehandelt werden und im Logistikbereich lag die Spitzenrendite bei 6,0 %.

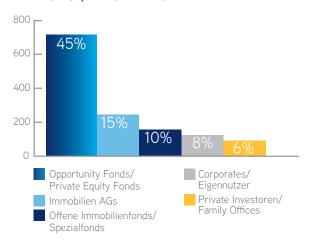
Fazit und Prognose

Für das Jahr 2016 ist eine anhaltend hohe Investitionsdynamik zu erwarten, die Rahmenbedingungen hierfür sind weiterhin positiv. Die deutsche Wirtschaft befindet sich nach wie vor in einer robusten Verfassung und verzeichnet ein anhaltendes Wachstum, Der Arbeitsmarkt vermeldet wie der Investmentmarkt äußerst positive Zahlen und der deutsche Export nimmt zu. Demzufolge wird der deutsche Investmentmarkt seiner Rolle als sicherer Anlagehafen weiterhin gerecht. Zusätzlich befeuert wird die Nachfrage auch im kommenden Jahr durch anhaltend niedrige Kapitalmarktzinsen sowie kaum vorhandene Anlagealternativen. Dabei wird das Angebot an geeigneten Investments jedoch nach wie vor hinter der Nachfrage zurückbleiben, wenngleich das niedrige Renditeniveau für Bestandshalter die Gelegenheit bietet, sich von nicht mehr ins Portfolio passenden Investments zu trennen. Dennoch dürfte das Transaktionsvolumen angebotsbedingt hinter dem historisch hohen Wert des Jahres 2015 zurückbleiben. Das Renditeniveau wird im kommenden Jahr über alle Assetklassen hinweg auf einem niedrigen Niveau verharren und Investoren werden langfristig ihre Renditeerwartungen senken müssen, um bei Immobilieninvestments zum Zug zu kommen.

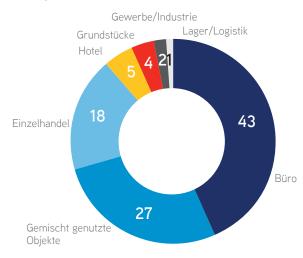
Transaktionsvolumen nach Käufergruppen (in Mio. €), Anteil (in %)

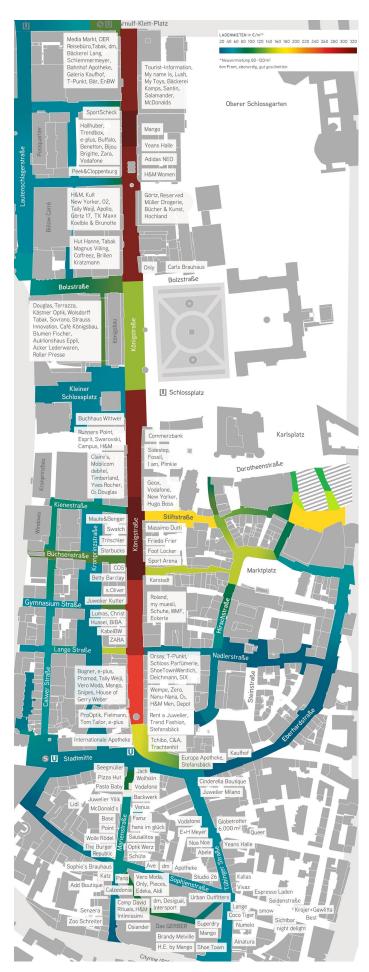


Transaktionsvolumen nach Verkäufergruppen (in Mio. €), Anteil (in %)



Anteil der Immobilientypen (in %)





Einzelhandel

Fast Facts	
EINZELHANDEL	
Umsatzkennziffer	153,4
EZH-Kaufkraftkennziffer	110,5
Einzelhandelsumsatz in Mio.	4.279 €
Zentralitätskennziffer	138,8
Spitzenmiete	320,00 €/m²

Stuttgarter City-Einzelhandel meistert erstes Jahr der Bewährungsprobe

Um dem Trend des rückläufigen inhabergeführten Facheinzelhandels zu begegnen, schlossen sich im Jahr 2014 zehn traditionelle Geschäfte des Stuttgarter Einzelhandels zu einem Interessenverband zusammen. Unter dem Namen "City Initiative" feierten die Händler im Herbst 2015 ihr einjähriges Bestehen und zeichneten dabei ein optimistisches Bild für die Zukunft. Ansteigende Passantenfrequenzen zum Ende des Jahres bestätigen dies.

Nachfrage

Nach der zeitgleichen Eröffnung der Shopping-Center "Milaneo" und "Gerber" im Herbst 2014 mit rund 300 neuen Läden und 70.000 m² zusätzlicher Verkaufsfläche musste die Stuttgarter Innenstadt kurzzeitig Frequenzrückgänge hinnehmen. Etwas mehr als ein Jahr nach der Eröffnung ist festzustellen: Die Kunden sind zurück in der City und das Gerberviertel wurde durch das "Gerber" deutlich belebt.

Angebot

Insbesondere die Aktivität internationaler Retailer hat am Standort Stuttgart zuletzt stark zugenommen. Auf der Highstreet Königstraße sind mehrere neue, überwiegend preisaggressive Konzepte wie Reserved und Uniqlo zu vermelden. TK Maxx hat die C&A-Filiale mit rund 3.600 m² übernommen und bedient ebenfalls das untere Preissegment. Laut Marktkreisen steht Primark mit ca. 10.000 m² im Karstadt-Projekt kurz vor der Vertragsunterzeichnung.

Fazit

Die Situation stellt sich für den Stuttgarter Einzelhandel nach etwas mehr als einem Jahr des Zusammenlebens mit den beiden Shopping-Centern positiv dar und das Gros der Händler hat die zusätzliche Konkurrenz gut verkraftet. Weitere international erfolgreiche Retailer stehen "ante portas", wenngleich der deutsche Markt mit seinen Besonderheiten viele Einzelhändler vorsichtig agieren lässt. So ist auch in den kommenden Jahren mit einer zunehmenden Konkurrenz durch den Online-Handel zu rechnen, dessen Umsatz laut HDE im Jahr 2015 mit 41,7 Mrd. €um mehr als 10 % gestiegen ist

Industrie/Logistik

Flächenumsatz

Der Industrie- und Logistikvermietungsmarkt der Region Stuttgart erlebte ein umsatzstarkes Jahr 2015. Nachdem bereits in den ersten sechs Monaten ein außerordentlich hoher Vermietungsumsatz von ca. 106.000 m² verzeichnet werden konnte, zeigte sich auch die zweite Jahreshälfte mit einem Anmietungsvolumen (exklusive Eigennutzer) von ca. 91.000 m² sehr lebhaft. Insgesamt wurde somit ein Jahresergebnis von ca. 197.000 m² erreicht. Auf Eigennutzer entfielen zudem weitere ca. 70.000 m² sowie der größte Abschluss des Jahres mit ca. 30.000 m² durch ein mittelständisches Handelsunternehmen in Schorndorf. Besonders aktiv zeigten sich im Jahr 2015 Produktions- und Industrieunternehmen. Auf sie entfiel mit ca. 98.000 m² annähernd die Hälfte des Vermietungsumsatzes, gefolgt von Unternehmen aus dem Logistik- und Speditionsbereich mit ca. 71.000 m² und Handelsunternehmen mit ca. 21.000 m².

Angebot und Nachfrage

Obwohl der Flächenumsatz im Jahr 2015 noch einmal zulegen konnte, bleibt das Angebot – insbesondere an Flächeneinheiten ab 5.000 m² – äußerst limitiert. Hierin ist auch die Ursache zu sehen, dass der Anteil der durch Eigennutzer entwickelten und bezogenen Flächen weiterhin zunimmt. Insbesondere fehlt es der Region bereits seit vielen Jahren an einem nennenswerten Neubauflächenangebot, so dass der Leerstand in dieser Objektklasse aktuell gegen Null tendiert. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der Entwicklung des Grundstücksmarktes. Aufgrund der hohen Nachfrage, insbesondere durch Eigennutzer, bleibt in diesem Segment das Angebot äußerst knapp, was vor allem im privaten Handel zu Preissteigerungen aufgrund der Wettbewerbssituation führt. Vor dem Hintergrund einer weiterhin hohen Nachfrage nach modernen und infrastrukturell gut angebundenen Flächen ist daher auch zukünftig zu erwarten, dass nicht alle Gesuche befriedigt werden können und sich Unternehmen nach Alternativen in anderen Regionen umschauen müssen.

Mieten und Ausblick

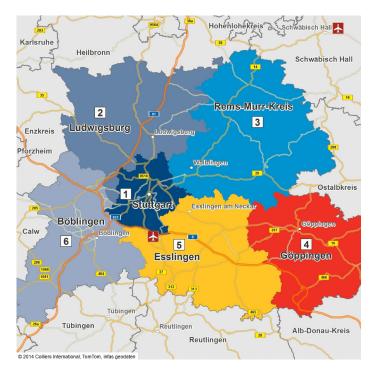
Aufgrund des weiterhin bestehenden Nachfrageüberhangs nach Industrie- und Logistikflächen in der Region Stuttgart konnten die Mietpreise im Jahr 2015 das hohe Niveau des Vorjahres bestätigen. So lag die Spitzenmiete für qualitativ hochwertige Neubauflächen in sehr guten Lagen unverändert bei 6,20 €/m². Die Durchschnittsmiete blieb mit 4,70 €/m² ebenfalls auf dem Stand des Vorjahres. Zu beobachten ist dabei, dass auslaufende Mietverträge aufgrund fehlender Alternativen frühzeitig verlängert werden und somit nicht auf dem Markt zugänglich sind. Incentives und günstigere Effektivmieten wurden hierbei selten vereinbart.

Eine über das gesamte Jahr 2015 andauernde überdurchschnittliche Anmietungsaktivität – insbesondere durch große Produktions- und Industrieunternehmen – führt zu einem beachtlichen Anmietungsergebnis.

Fast Facts		
LAGER/LOGISTIK		
Vermietungsumsatz	197.000 m²	
Spitzenmiete*	6,20 €/ m²	
Durchschnittsmiete	4,70 €/m²	

*erzielbare Spitzenmiete im Neubau bei Erstanmietung

Nachhaltig erzielbare Mieten		
STUTTGART UND REGION		
Stuttgart	3,90-5,90 €/m²	
Ludwigsburg	3,80-5,50 €/m²	
Rems-Murr Kreis	3,80-4,50 €/m²	
Göppingen	3,50-3,90 €/m²	
Esslingen	3,90-5,80 €/m²	
Böblingen	4,30-5,80 €/m²	



Expertenmeinung



Dr. Andreas Bunz Vorsitzender der Geschäftsführung Chief Executive Officer (CEO) LGI Logistics Group International GmbH

Herr Dr. Bunz, die LGI Logistics Group International GmbH gibt es bereits seit ca. 20 Jahren. Beschreiben Sie doch einmal die Entwicklung Ihres Unternehmens sowie Ihren Weg zum Geschäftsführer der LGI. Die LGI ist aus dem Logistikbereich von Hewlett-Packard Deutschland hervorgegangen und seit dem ersten Jahr deutlich gewachsen. So sind bei der LGI Gruppe in einer Zeitspanne von 20 Jahren aus ehemals 160 Mitarbeitern nun fast 4.000 Mitarbeiter geworden. Dabei haben wir sehr stark von dem Mitte der 90er Jahre beginnenden Trend profitiert, neben dem traditionellen Speditionswesen die Lagerhaltung mit integrierten wertschöpfenden Dienstleistungen als separaten Bereich zu etablieren, der später Kontraktlogistik genannt wurde. Als ehemaliger Verantwortlicher für den Bereich Controlling und Prozessentwicklung bei HP hatte ich die Chance, den Prozess der Ausgliederung der Logistik zu begleiten und den neuen Bereich von Anfang an als Geschäftsführer zu leiten. Ich bin dankbar, dass neben mir fast alle Führungskräfte aus dieser HP-Zeit gemeinsam den Schritt in die neue Firma gewagt haben und bereit waren, zusätzliche Verantwortung zu übernehmen. In der Nachbetrachtung waren es diese zwei Themen, die Markttrends in der Logistik, mit denen wir dank unserer industriellen Wurzeln Akzente setzen konnten sowie die Bereitschaft der Mitarbeiter von der Gründungszeit bis

jetzt, sich eng an den Kundenbedürfnissen auszurichten und sich permanent weiterzuentwickeln

Im Bereich der Kontraktlogistik bildet die LGI Logistics Group das komplette Logistikdienstleistungsangebot ab. Was sind die Vorteile dieses Geschäftsmodells? Wie heben Sie sich von Ihren Wettbewerbern ab? Die LGI profitiert heute noch von ihren industriellen Wurzeln, das heißt, dem Verständnis für Prozessketten und wertschöpfende Funktionen. Diese Stärken sind die Basis dafür, dass wir für zahlreiche Kunden sehr individuelle, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Dienstleistungen im Transport, in der Lagerhaltung und für produktionsähnliche Prozesse anbieten können. In den letzten Jahren konnten wir in derartigen Prozessen sehr viel Erfahrung sammeln und können daher auf sehr langfristige Kundenbeziehungen zurückblicken; auch unsere Neukunden profitieren von dieser Expertise.

Welche Bedeutung hat die Kontraktlogistik für den Prozess der Wertschöpfungskette in der Region Stuttgart? Baden-Württemberg und insbesondere der Großraum Stuttgart ist bekannt für seinen hohen Anteil an industrieller Produktion und seine sehr breite Industriekompetenz. Die industrielle Kontraktlogistik ist das Bindeglied zwischen den einzelnen Wertschöpfungsstufen, deren Effizienz somit eine wichtige Voraussetzung für wettbewerbsfähige Produkte aus der Region ist. Auf Grund der engen Verzahnung zwischen den einzelnen Wertschöpfungsstufen einerseits und der hohen Dynamik des Marktes andererseits ist hierbei eine enge Vernetzung und somit eine räumliche Nähe zwischen Logistiker und Produzent unerlässlich.

Welche Bedeutung messen Sie neuen Geschäftsfeldern wie E-Commerce zu und welche besonderen Herausforderungen sind aus Ihrer Sicht mit diesem Trend verbunden? Haben Sie hier bereits "reagiert"? Der starke Anstieg des Online-Handels verändert bereits heute sehr stark das Konsumverhalten der Kunden. Dieser Trend wird weiterhin anhalten und zunehmend den alltäglichen Bedarf wie auch Lebensmittel umfassen. Eine der besonderen Herausforderungen für die Logistik ist hierbei die Feinverteilung der Ware, insbesondere die Erreichbarkeit der Kunden am Bestimmungsort, meistens zu Hause. Die Individualisierung der Bestellungen und die bequeme Lieferung nach Hause führen zu einer weiteren Belastung unseres Verkehrsnetzes. Auch die Transporte in Wohngebiete werden weiter ansteigen. Die große Herausforderung besteht darin, wie wir den nicht aufzuhaltenden Trend des Online-Handels bewältigen, ohne unsere Infrastruktur noch weiter zu belasten. Wir haben im Frühjahr 2015 das Konzept "Pakadoo" vorgestellt, das es Arbeitnehmern in Unternehmen oder Behörden erlaubt, mit Hilfe einer App Privatpakete an einer definierten Stelle im Betrieb oder der Behörde rechtlich sicher zu empfangen. Etliche Firmen haben nach kurzer Zeit bereits von dieser Lösung Gebrauch gemacht. Unabhängige Umfragen bestätigen, dass immer mehr Mitarbeiter sich derartige Lösungen vorstellen. Durch die Bündelung solcher Sendungen mit der Geschäftspost ergibt sich eine Entlastung für den Verkehr, viele Transporte in Wohngebiete entfallen.

Welchen Stellenwert erkennen die Kommunen der Region Stuttgart in der Kontraktlogistik und E-Commerce und wo sehen Sie noch Handlungsbedarf? Der Stellenwert der Kontraktlogistik nimmt seit Jahren stetig zu. Vielerorts hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass es sich bei der Kontraktlogistik weniger um eine reine LKW-lastige Umschlagstätigkeit handelt, sondern um zum Teil sehr wertschöpfende Funktionen, die einen wichtigen Beitrag für den Erfolg der lokalen Produktionsunternehmen leisten. Im Zusammenhang mit E-Commerce wird eine zusätzliche Herausforderung dadurch entstehen, dass die kurzgetaktete E-Commerce-Welt sehr zeitnahe Auslieferungen verspricht - in einigen Regionen Deutschlands laufen bereits Versuche einer taggleichen Zustellung wie zuletzt auch die Ankündigung von Amazon zeigt. Die damit verbundene Leistungsanforderung ist nur dann zu erfüllen, wenn in der Nähe der Ballungsräume entsprechende Logistikzentren zur Verfügung stehen, die die Versorgung ohnehin für diesen Raum sicherstellt. Dadurch steigt die schon hohe Nachfrage nach Logistikfläche noch weiter. Der sich hieraus ergebende Handlungsbedarf wird vielerorts gesehen, doch fehlt es zum Teil noch an entsprechenden Lösungen.

Wie wird sich die Logistikregion Stuttgart zukünftig entwickeln und welche Voraussetzungen sind für eine optimale Entwicklung zur Zufriedenheit der Endkunden – insbesondere Industrie und Handel – im überregionalen und globalen Wettbewerb maßgeblich? Im Vergleich zu den großen Seehäfen oder zum Gebiet Rhein/Ruhr hat die Logistik in der Region Stuttgart in der Vergangenheit eine geringere Rolle gespielt. Durch das starke Wachstum insbesondere durch die Industrie sowie durch den Bevölkerungszuzug wird die Logistik auch im Stuttgarter Raum eine immer größere Bedeutung gewinnen, um eine effiziente und zeitnahe Versorgung von Waren sicherzustellen. Die Attraktivität der Industrieregion Stuttgart hängt daher auch entscheidend von Möglichkeiten ab, welche Logistikkonzepte vor Ort dargestellt werden können. Die Bedeutung der Logistik in diesem Raum lässt

sich auch dadurch erkennen, dass einige mittelständische Logistiker in den letzten Jahren hervorragende Services entwickelt haben und stark – auch in der Anzahl der Arbeitsplätze – gewachsen sind.

Sie sind bereits seit vielen Jahren in der Region Stuttgart tätig und kennen auch deren Besonderheiten sehr gut. Was schätzen Sie an der Region im Vergleich zu anderen Wirtschaftsregionen in Deutschland und wo sehen Sie insbesondere auf die zukünftige Ausrichtung noch "Verbesserungsbedarf"? Ein großer Vorteil der Region ist die hohe Qualifikation der Mitarbeiter, was auch das Wachstum der LGI überhaupt erst ermöglicht hat. So ist es uns trotz der großen Konkurrenz an attraktiven Unternehmen in der Region gelungen, unser Wachstum durch Einstellung talentierter Nachwuchs- und Führungskräfte abzusichern. Die hohe Industriekompetenz der Region wird auch weiterhin ein Schlüsselfaktor bleiben, doch haben andere Regionen aufgeholt und beim Thema Start-Ups insbesondere rund um das Thema E-Commerce/Online-Handel haben andere Regionen die Nase vorn. Hier ist zu hoffen, dass in engem Zusammenspiel mit den Hochschulen insbesondere auch im Zusammenhang der zunehmenden Digitalisierung der Wertschöpfungsströme die Region eine führende Position einnehmen kann.

Wenn Sie Ihren Arbeitsalltag als Geschäftsführer der LGI Logistics Group erfolgreich gemanagt haben – wie sieht für Sie ein gelungener Feierabend aus? Ich genieße nach einem anstrengenden Tag die Zeit mit der Familie und – wenn es die Zeit ermöglicht – das Spielen mit dem Keyboard oder den Gesang im Chor; das sind für mich die schnellsten Möglichkeiten, um abzuschalten und wieder Kraft zu tanken.

Verraten Sie uns noch Ihr schwäbisches Lieblingsgericht? Als Schwabe mit zum Teil Allgäuer Wurzeln liebe ich die rustikale, allerdings eher fleischarme Küche, wie zum Beispiel Krautkrapfen oder auch Kässpätzle mit einem frischen Ackersalat.



502 Büros in 67 Ländern auf 6 Kontinenten

USA: 140 Kanada: 31

Lateinamerika: 24 Asien / Pazifik: 199

EMEA: 108

€ 1,75

Milliarden Umsatz weltweit

€ 75

Milliarden Transaktionsvolumen bei mehr als 84.000 Investment- und Vermietungsdeals

160

Millionen m² gemanagte Flächen

16.300

Mitarbeiter weltweit

Über Colliers International Deutschland

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien, Fachmärkten, Wohnhäusern und Grundstücken, Immobilienbewertung, Consulting, Real Estate Management Services sowie die Unterstützung von Unternehmen bei deren betrieblichem Immobilienmanagement (Corporate Solutions). Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (Nasdaq: CIGI) (TSx: CIG) mit mehr als 16.300 Experten und 502 Büros in 67 Ländern tätig.

colliers.de

Titelseite – s' Zentrum Stuttgart, Adrian Beck Photographer Bürovermietung - Adrian Beck Photographer

Copyright © 2016 Colliers International Stuttgart GmbH Alle in dieser Broschüre/diesem Dokument enthaltenen Angaben wurden von Colliers International nur für Marketingzwecke und allgemeine Informationen erstellt. Colliers International übernimmt keinerlei Garantie oder Haftung für jegliche Art der bereitgestellten Informationen, die weder Anspruch auf Vollständigkeit noch auf Fehlerfreiheit erheben. Die Nutzer dieser Broschüre/dieses Dokuments sind dazu verpflichtet, die Richtigkeit der Angaben genständig zu überprüfen. Daher erfolgen die Angaben unter Ausschluss jeglicher Haftung oder Garantie. Diese Broschüre/dieses Dokument ist urheberrechtlich geschütztes



Alexander Rutsch Senior Consultant | Research +49 711 22 7 33-395 alexander.rutsch@colliers.de

Colliers International Stuttgart GmbH Königstraße 5 D - 70173 Stuttgart Tel +49 711 22 7 33-0





