MARKTBERICHT

Stuttgart
1. Halbjahr 2016

Bürovermietung
Investment
Einzelhandel
Industrie/Logistik

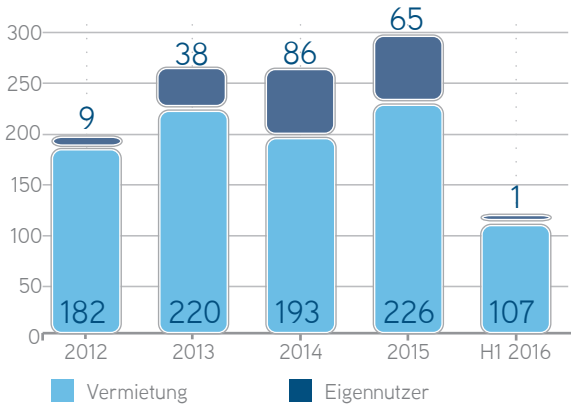
Accelerating success.

Stuttgart	
IN ZAHLEN	
Einwohner	606.382
Arbeitslosenquote	5,3 %
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	395.077
Gewerbesteuerhebesatz	420 %
Verfügbares Einkommen/Kopf	25.250 €

Quellen: Stadt Stuttgart, Bundesagentur für Arbeit, Nexiga GmbH

Fast Facts	
BÜROVERMIETUNG (INKL. LEINFELDEN-ECHTERDINGEN)	
Flächenumsatz	107.800 m²
Vermietungsumsatz	106.700 m²
Spitzenmiete	22,80 €/m²
Durchschnittsmiete	12,30 €/m²
Flächenbestand	7,7 Mio. m²
Leerstandsquote	3,3 %

Büroflächenumsatz in 1.000 m²

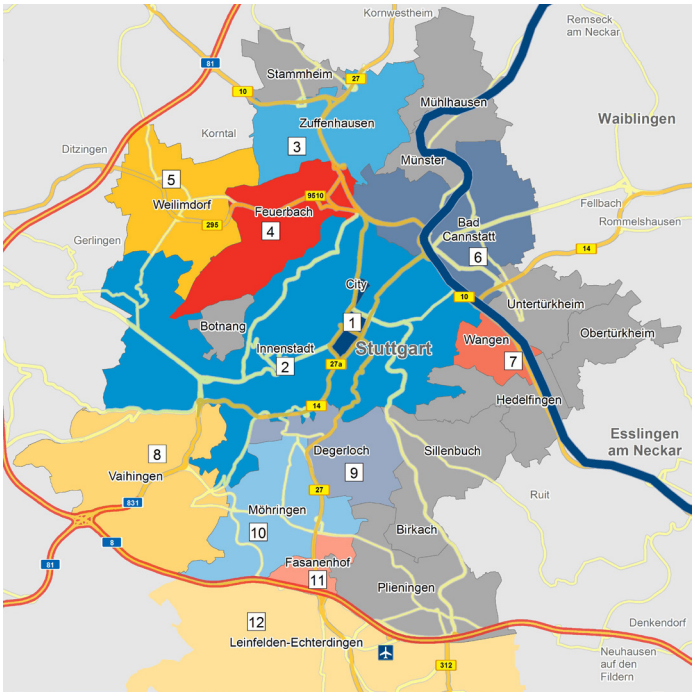


Bürovermietung

Der Stuttgarter Bürovermietungsmarkt war auch im ersten Halbjahr 2016 von einer hohen Nachfrage geprägt. Der Flächenumsatz blieb aufgrund der geringen Aktivität von Eigennutzern sowie nur weniger Großdeals jedoch hinter dem Niveau des Vorjahres zurück.

Flächenumsatz

Der Stuttgarter Bürovermietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen) konnte im ersten Halbjahr 2016 an die hohe Vermietungsaktivität des Vorjahres anknüpfen und verzeichnete wie bereits in den ersten sechs Monaten des Jahres 2015 insgesamt 152 Mietvertragsabschlüsse. Dabei



wurden sowohl im ersten als auch im zweiten Jahresquartal 76 Anmietungen registriert. Mit einem Flächenumsatz von ca. 107.800 m² konnte hingegen im Rückblick auf die vergangenen fünf Jahre nur ein durchschnittlicher Wert erzielt werden. Im Vergleich zum Rekordergebnis des Vorjahreszeitraums ging der Flächenumsatz sogar um mehr als 25 % zurück. Das geringere Umsatzergebnis im ersten Halbjahr ist dabei maßgeblich auf das nahezu vollständige Fehlen von Eigennutzern sowie die geringe Anzahl großflächiger Abschlüsse zurückzuführen. Insbesondere im zweiten Quartal konnten keine Flächenbelegungen durch Eigennutzer verzeichnet werden. Der reine Vermietungsumsatz (exklusive Eigennutzer) lag hingegen mit ca. 106.000 m² auf einem überdurchschnittlich hohen Niveau sowie geringfügig über dem guten Ergebnis der ersten Jahreshälfte 2015 (ca. 100.600 m²).

Wie bereits in den vergangenen Jahren, entfiel das Gros der Mietvertragsabschlüsse auf die Stuttgarter Zentrumslagen. So wurden in den ersten sechs Monaten in den Teilmärkten City (51 Abschlüsse) und Innenstadt (45 Abschlüsse) annähernd zwei Drittel aller Verträge auf dem Bürovermietungsmarkt unterzeichnet. Geringer fällt der Anteil der zentralen Teilmärkte am Flächenumsatz aus (ca. 37 %). Zurückzuführen ist dies auf den Umstand, dass die wenigen Großdeals mit mehr als 5.000 m² ausnahmslos auf Flächen in peripheren Stadtteillagen entfielen. So wurde beispielsweise in Stuttgart-Vaihingen (ca. 18.800 m²) aufgrund der Anmietung des schwedischen Kunststoffkonzerns Trelleborg mit ca. 13.700 m² ein für den Teilmarkt überdurchschnittlich hoher Flächenumsatz verzeichnet, der im ersten Halbjahr sogar über dem der Stuttgarter Innenstadt lag. In Stuttgart-Weilimdorf (Anmietung eines Versicherungsunternehmens mit ca. 9.800 m²) sowie Stuttgart-Feuerbach (Vertragsunterzeichnung der Robert Bosch GmbH mit ca. 9.300 m²) waren ebenfalls hohe Flächenumsätze von jeweils mehr als 14.000 m² zu registrieren.

Obwohl lediglich drei Verträge mit mehr als 5.000 m² im ersten Halbjahr 2016 unterzeichnet wurden, stellte dieses Größensegment mit ca. 32.800 m² den meisten Flächenumsatz. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sank der Anteil an der Gesamtfläche jedoch von 48 % auf knapp über 30 %. An zweiter Stelle folgen Abschlüsse im kleinflächigen Segment bis 500 m² mit insgesamt ca. 28.800 m². Auf diese Größenkategorie entfielen mit 104 Abschlüssen mehr als zwei Drittel aller Mietverträge.

Angebot und Leerstand

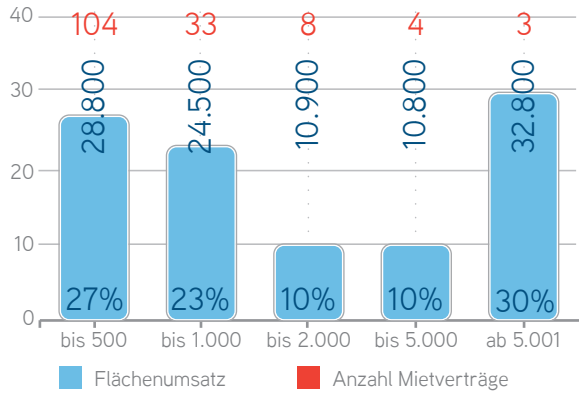
Bereits seit dem Jahr 2010 nimmt der Leerstand auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt sukzessive ab und erreichte gegen Ende des ersten Halbjahres 2016 einen neuen Tiefstand. Bei einem Flächenbestand von ca. 7,7 Mio. m² konnte zum 30.06.2016 eine verfügbare Fläche von lediglich ca. 252.200 m² verzeichnet werden. Hieraus resultiert eine Leerstandsquote von ca. 3,3 % – ein Rückgang um 0,2 Prozentpunkte gegenüber dem Jahresende 2015 sowie die niedrigste Leerstandsquote, die seit 2002 auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt gemessen wurde. Insbesondere in den Zentrumslagen nahm die verfügbare Angebotsfläche in den vergangenen eineinhalb Jahren deutlich ab. So konnten zum Ende des Jahres 2014 für die Teilmärkte City und Innenstadt zusammen noch ca. 118.000 m² registriert werden. Zum Ende des ersten Halbjahres 2016 waren es lediglich noch ca. 75.000 m². Auch im Vergleich der anderen Top-7-Immobilienstandorte bedeutet der niedrige Leerstand aktuell die mit der Berlin geteilte Spitzenposition. Zurückzuführen ist diese Entwicklung maßgeblich auf die weiterhin lebhafte Nachfrage nach Büroflächen in der Baden-Württembergischen Landeshauptstadt sowie hohe Vorvermietungsquoten von über 80 % für Neubauprojekte, die in 2016 und 2017 fertiggestellt werden. In diesem Zusammenhang ist beispielsweise die Projektentwicklung der Airport-City am Stuttgarter Flughafen sowie die der Design Office Towers im Fasanenhof zu nennen, die bereits überwiegend vermietet sind. Bis zum Ende des Jahres

Der Markt im Überblick

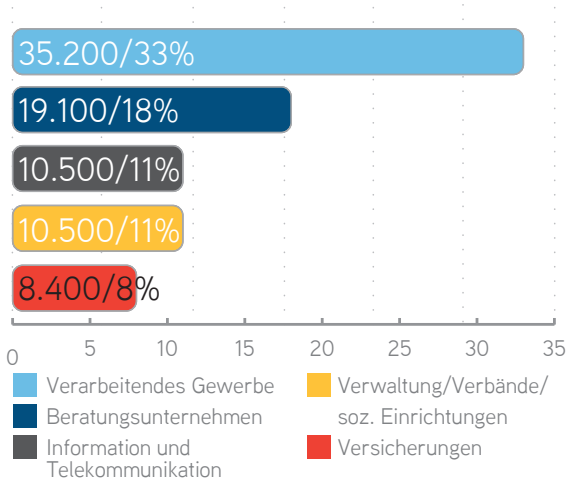
Lage		Flächenumsatz (inkl. Eigennutzer)	Vermietungsumsatz (exkl. Eigennutzer)	Erzielte Mietpreise[1]	Durchschnittsmiete	Büroflächen-leerstand (inkl. Untermietflächen)	Fertigstellungen 2016
City	1	23.500 m²	23.500 m²	10,00-24,00 €/m²[3]	16,40 €/m²	43.800 m²	1.600 m²
Innenstadt	2	16.800 m²	16.800 m²	8,50-18,50 €/m²[3]	12,30 €/m²	31.200 m²	15.200 m²
Zuffenhausen	3	14.100 m²	14.100 m²	9,50-12,50 €/m²[2]	12,00 €/m²	12.500 m²	43.000 m²
Feuerbach	4						
Weilimdorf	5	14.000 m²	14.000 m²	8,50-11,50 €/m²[2]	10,00 €/m²	21.100 m²	21.000 m²
Bad Cannstatt	6	4.900 m²	4.900 m²	8,50-10,50 €/m²[2]	9,60 €/m²	18.100 m²	0 m²
Wangen	7						
Vaihingen	8	18.800 m²	18.800 m²	7,50-16,50 €/m²[4]	11,90 €/m²	21.800 m²	23.500 m²
Degerloch	9	3.100 m²	3.100 m²	10,00-12,00 €/m²[2]	10,70 €/m²	9.800 m²	0 m²
Möhringen	10	2.100 m²	2.100 m²	8,00-13,50 €/m²[2]	11,10 €/m²	28.400 m²	8.300 m²
Fasanenhof	11	5.100 m²	4.000 m²	8,50-13,50 €/m²[3]	12,00 €/m²	17.400 m²	12.000 m²
Leinfelden-Echterdingen	12	5.400 m²	5.400 m²	9,00-16,50 €/m²[3]	11,20 €/m²	48.100 m²	44.600 m²
Gesamt		107.800 m²	106.700 m²		12,30 €/m²	252.200 m²	169.200 m²

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

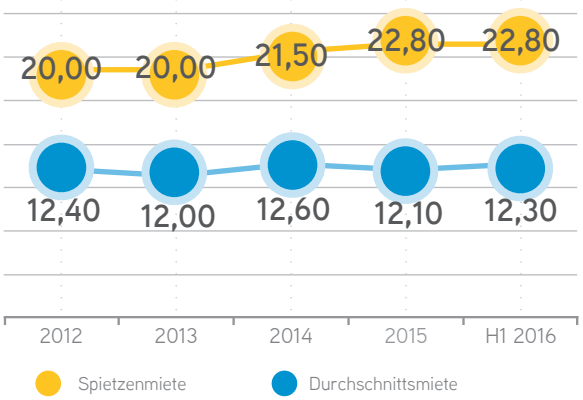
Flächenumsatz nach Mietgröße (in m² und %) und Anzahl Mietverträge



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



Spitzen- und Durchschnittsmiete (in €/m²)



2017 ist zudem mit den Fertigstellungen des „Dorotheen Quartier“ sowie des „Europe Plaza“ mit zusammen mehr als 40.000 m² zu rechnen. Auch in diesen Projekten wurde bereits für die meisten Flächen ein Mieter gefunden.

Nachfrage

Das Marktgeschehen im ersten Halbjahr 2016 wurde wie bereits in den Vorjahren wesentlich durch Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe geprägt. Ihr Beitrag am Umsatzergebnis lag bei über 35.000 m², wobei ihr Anteil am gesamten Flächenumsatz jedoch gegenüber dem Vorjahr zurückging (von ca. 48 % auf ca. 33 %). Da insbesondere die Nachfrage des Verarbeitenden Gewerbes in der Vergangenheit zu großflächigen Abschlüssen am Stuttgarter Bürovermietungsmarkt führte, geht der Umsatzrückgang dieser Branche auch mit der gesunkenen Anzahl von Abschlüssen über 5.000 m² einher. Mit großem Abstand folgen an zweiter Stelle Beratungsunternehmen (ca. 19.100 m²), die im ersten Halbjahr 2016 die meisten Mietverträge (46) unterzeichneten. Ebenfalls sehr aktiv zeigten sich Unternehmen aus dem Bereich Information und Telekommunikation mit ca. 11.500 m² (26 Abschlüsse) sowie die öffentliche Verwaltung, Verbände und soziale Einrichtungen – ebenfalls mit 11.500 m² und 12 Abschlüssen.

Mieten

Bereits seit dem Jahr 2015 ist zu beobachten, dass die zunehmende Angebotsverknappung auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt mit einer signifikant geringeren Anzahl von Abschlüssen im Mietpreissegment bis 10,00 €/m² einhergeht. So entfielen nur noch knapp 20 % des Umsatzergebnisses (21.100 m²) auf Flächen mit einem einstelligen Mietpreis und damit mehr als 15 Prozentpunkte weniger als noch im Jahr 2015. Dem gegenüber stiegen die Vermietungsumsätze im mittleren Preissegment über 10,00 bis 12,50 €/m² deutlich an. Ihr Anteil am Vermietungsumsatz erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitpunkt von knapp 20 % auf knapp 50 %. Auf Teilmarktebene lassen sich aufgrund der geringen Anzahl von Abschlüssen teilweise erhebliche Schwankungen der Mietpreise beobachten. Im Teilmarkt Leinfelden-Echterdingen ergibt sich zudem aufgrund des dort verorteten Flughafens ein sehr differenziertes Bild beim Mietpreisgefüge. So liegen Spitzen- und Durchschnittsmieten im Bereich des Flughafens bei ca. 16,50 bis 18,50 €/m² und somit deutlich über dem Mietzins des umliegenden Teilmarktes. Die Durchschnittsmiete zeigte sich gegenüber dem Vorquartal unverändert und bestätigte den Wert von 12,30 €/m². Im Vergleich zum Vorjahreszeitpunkt (12,20 €/m²) bedeutet dies eine geringfügige Zunahme um ca. 1 %. Damit ist weiterhin eine hohe Konstanz bei der Durchschnittsmiete festzustellen, die seit 2014 zwischen 12,10 €/m² und 12,60 €/m² lag. Obwohl im sehr hochpreisigen Segment ab 20,00 €/m² im ersten Halbjahr 2016 nur ein Abschluss mit ca. 900 m² registriert werden konnte, lag die Spitzenmiete – deren

Berechnungsgrundlage die Mietverträge der vergangenen 12 Monate umfasst – zum 30.06.2016 mit 22,80 €/m² weiterhin auf dem Stand des Vorquartals. Zugleich ist dies die höchste Spitzenmiete, die bislang auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt gemessen werden konnte.

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 12 Monaten ab. Das Angebot berücksichtigt sowohl aktuelle Leerstandsflächen (verfügbar innerhalb von drei Monaten) als auch das Flächenpotential, das innerhalb von 12 Monaten durch Neubauten und freiwerdende Bestandsflächen zur Verfügung stehen wird. Auf der Absatzseite geht der Vermietungsumsatz der vergangenen 12 Monate in die Rechnung ein. Die Belegung von Büroflächen durch Eigennutzer ist somit nicht berücksichtigt.

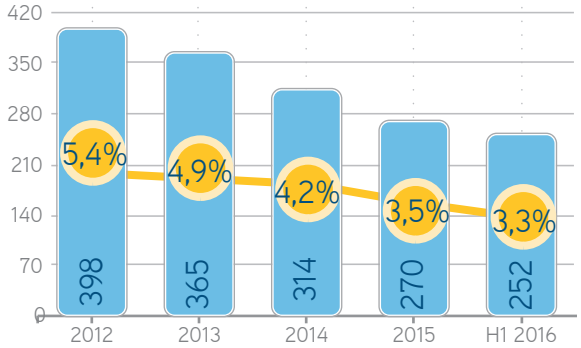
$$\text{IMMAX } 7/2016 = \frac{267.900 \text{ m}^2}{232.100 \text{ m}^2} = 1{,}2$$

Der Property Index "Immax" bewegt sich bereits seit Anfang des Jahres 2014 auf einem äußerst niedrigen Niveau. Insbesondere seit 2015 konnte ein stetiges Abnehmen des Wertes beobachtet werden, bis schließlich zum ersten Halbjahr 2016 ein Rekordtief von 1,2 erreicht wurde. Während die Zunahme des Immax in den Jahren 2012 und 2013 darauf zurückzuführen ist, dass die Vermietungsleistung den Anstieg der Angebotsfläche nicht kompensieren konnte, deutet die stetige Abnahme des Immax – insbesondere seit Beginn des Jahres 2015 – auf eine Trendwende mit einem sinkenden Leerstand und einer Zunahme des Vermietungsumsatzes hin. Dies spiegelt sich auch im hohen Vermietungsumsatz der zurückliegenden Jahreshälfte wider, der von einem stetig sinkenden Leerstand begleitet wird. Aufgrund der überdurchschnittlich hohen Vorvermietungsquoten bis zum Ende des Jahres 2017 ist unter der Annahme einer anhaltend stabilen Nachfrage ein weiterhin niedriger Wert für den Property Index zu erwarten.

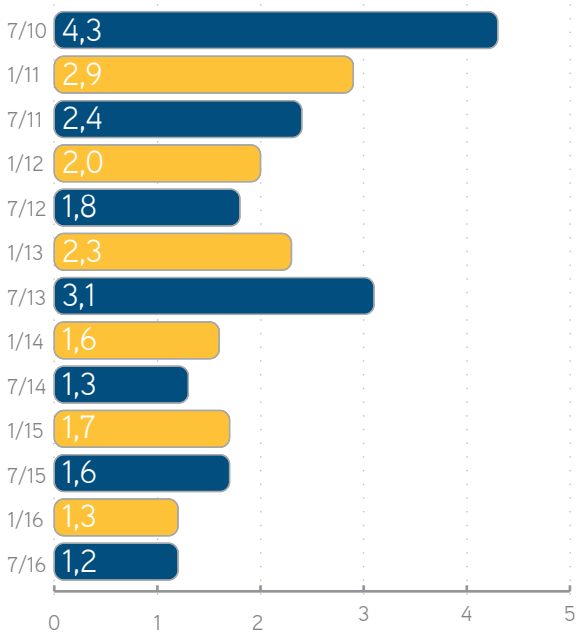
Fazit und Prognose

Das erste Halbjahr 2016 war von einer hohen Aktivität auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt geprägt. Mit einem Vermietungsumsatz von ca. 106.700 m² konnte das gute Ergebnis des Vorjahres übertroffen werden, wobei der Flächenumsatz aufgrund der wenigen Eigennutzer- und Großdeals hinter dem Wert von 2015 zurückblieb. Dabei zeigt sich, dass das geringe Flächenangebot zunehmend die Fluktuation auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt einschränkt, so dass das Umsatzergebnis hinter seinen Möglichkeiten blieb. Einher geht dies mit einer signifikanten Reduktion von Abschlüssen im niedrigpreisigen Mietsegment, so dass aktuell allein das geringe Angebot an qualitativ hochwertigen Flächen ein weiteres Steigen der Spitzen- und Durchschnittsmiete verhindert. Auch für die zweite Jahreshälfte sehen wir einen lebhaften Stuttgarter Bürovermietungsmarkt und erwarten für das Gesamtjahr 2016 einen Flächenumsatz von deutlich über 200.000 m².

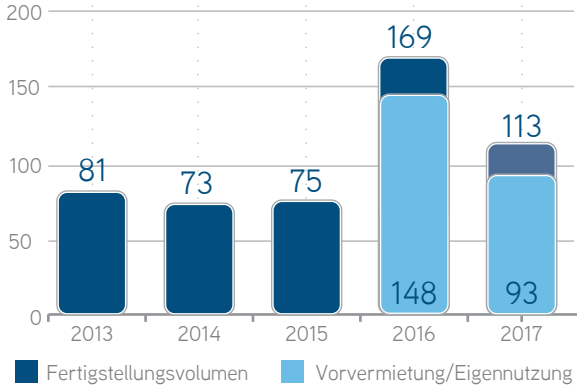
Leerstand (in 1.000 m²) und Leerstandsrate (in %)



Property Index IMMAX



Fertigstellungsvolumen (in 1.000 m²) und Vorvermietung/Eigennutzung



Alexander Rutsch
Dipl.-Geograph | Senior Consultant | Research

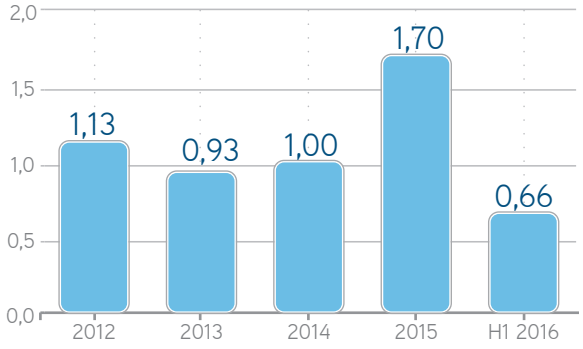
Colliers International Stuttgart GmbH
Königstraße 5
D – 70173 Stuttgart

TEL +49 711 22 7 33-0

Der Stuttgarter Investmentmarkt befindet sich weiterhin im Höhenflug und übertrifft erneut das sehr hohe Transaktionsvolumen des Vorjahreszeitraumes.

Fast Facts	
INVESTMENT	
Gewerbliches Transaktionsvolumen	663 Mio. €
Größte Käufergruppe: Offene Immobilienfonds/Spezialfonds	44,9 %
Größte Verkäufergruppe: Projektentwickler/Bauträger	30,9 %
Nachgefragtester Immobilientyp: Büro	46,0 %
Spitzenrendite Büro	4,3 %

Gewerbliches Transaktionsvolumen (in Mrd. €)



Investment

Transaktionsvolumen

Der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt konnte auch im ersten Halbjahr 2016 an die außergewöhnlich lebhaften Vorjahre anknüpfen. Nachdem mit einem Transaktionsvolumen von ca. 355 Mio. € bereits zum Jahresauftakt ein fulminantes Ergebnis erzielt wurde, erreichte auch das zweite Quartal mit rund 357 Mio. € dieses hohe Niveau. Für das erste Halbjahr konnten somit ca. 712 Mio. € erfasst werden, was gegenüber dem überdurchschnittlich hohen Vorjahreswert einem nochmaligen Anstieg von über 10 % entspricht. Dabei wurden wie zum Vorjahreszeitpunkt gut 35 Transaktionen erfasst. Den weitaus größten Anteil vereinten hiervon gewerbliche Investments mit mehr als 660 Mio. € auf sich. Weitere gut 50 Mio. € entfielen auf wohnwirtschaftliche Investments wie beispielsweise die Veräußerung der „Löwentor Studios“ von der EEW an die Hamburg Trust sowie den Kauf der Personalwohnungen der kommunalen Klinik durch die Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft (SWSG).

Käufer- und Verkäufergruppen

Neben der am Kapitalmarkt wohl langfristig anhaltenden Niedrigzinssituation befeuern die wirtschaftliche Stabilität der Landeshauptstadt Stuttgart sowie die historisch niedrige Leerstandsquote im Bürobereich die Nachfrage nach Immobilieninvestments seitens nationaler wie auch ausländischer Investoren.

Auf Investorenseite zeigten sich erneut offene Immobilienfonds und Spezialfonds besonders aktiv und konnten mit einer Investitionssumme von nahezu 300 Mio. € annähernd 45 % des gewerblichen Transaktionsvolumens auf sich vereinen. Zurückzuführen ist der hohe Anteil dieser Investorengruppe am Transaktionsvolumen auf einige großvolumige Investments im risikoaversen Core-Segment. Beispielhaft zu nennen sind in diesem Zusammenhang die Verkäufe des „Europe Plaza“ von Fay Projects an Real I.S. für über 85 Mio. € sowie des „Kronprinzbau“ von DFH an Hines Immobilien für über 55 Mio. €. An zweiter Stelle folgen mit rund 130 Mio. € Private Investoren und Family Offices. Ein wesentlicher Anteil am Transaktionsvolumen dieser Investorengruppe entfällt auf den Erwerb des innerstädtischen Office-Premiumobjektes „City Plaza“ durch ein spanisches Family Office von der HIH. Der Kaufpreis für das mehr als 19.000 m² Büro-, Einzelhandels- und Lagerfläche umfassende Objekt am Rotebühlplatz lag bei über 85 Mio. €. Auf der Verkäuferseite konnten Projektentwickler mit einem Transaktionsvolumen von ca. 205 Mio. € den höchsten Anteil des Transaktionsvolumens auf sich vereinen. Größtes Verkaufsobjekt war auch hier das bis Anfang 2017 fertiggestellte „Europe Plaza“. An zweiter Stelle folgen wie schon auf Käuferseite Private Investoren und Family Offices mit knapp 110 Mio €.

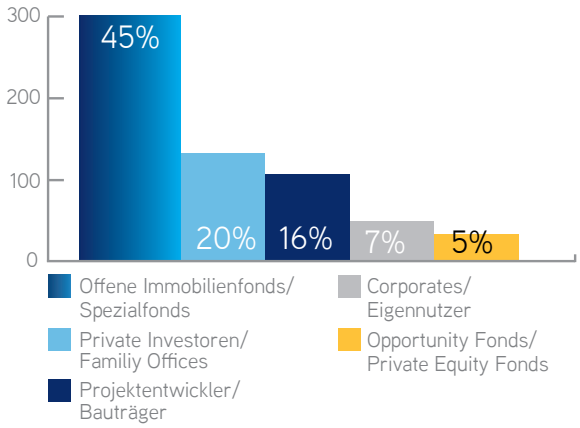
Investitionsobjekte

Angesichts eines Mangels an Projektentwicklungen und Neubauten war die Investitionstätigkeit der ersten sechs Monate des Jahres 2016 insbesondere durch Bestandsobjekte geprägt. Dennoch konnte in beiden Quartalen auch ein deutlicher Anstieg von Grundstücksverkäufen gegenüber dem Vorjahr beobachtet werden. Investorenseitig besteht die Bereitschaft aufgrund der limitierten Angebotssituation frühzeitig im Rahmen von Forward Funding-Modellen oder im Zuge eines Forward Purchase zu agieren, um sich überhaupt Investments zu sichern. Wie bereits in den Vorjahren konnte aufgrund hoher Einzelobjektvolumina sowie des am Markt verfügbaren Angebots in diesem Segment die Assetklasse der Büroimmobilien mit rund 46 % den höchsten Anteil am Transaktionsvolumen auf sich vereinen. Mit einigem Abstand folgen gemischt genutzte Objekte (hier insbesondere innerstädtische Geschäftshäuser) mit ca. 16 %, reine Einzelhandelsobjekte mit ca. 10 % und Hotels mit ca. 7 %. Sowohl im Industrie- als auch im Logistikbereich konnten angebotsbedingt keine nennenswerten Transaktionen realisiert werden. Im Fokus standen im ersten Halbjahr insbesondere innerstädtische Investments im Core-Bereich. Dementsprechend konnte in diesen risikoaversen Segmenten erneut ein leichter Rückgang der Anfangsrenditen verzeichnet werden. So lagen zum Halbjahresende die Spitzenrenditen im Core-Segment für Anlageobjekte in Top-Lagen bei 4,3 % für Büroimmobilien, 3,9 % für innerstädtische Geschäftshäuser und 5,7 % für moderne Logistikobjekte. Im Core-Plus und Value Add-Segment wurde hingegen das sehr niedrige Niveau des vergangenen Jahres bestätigt.

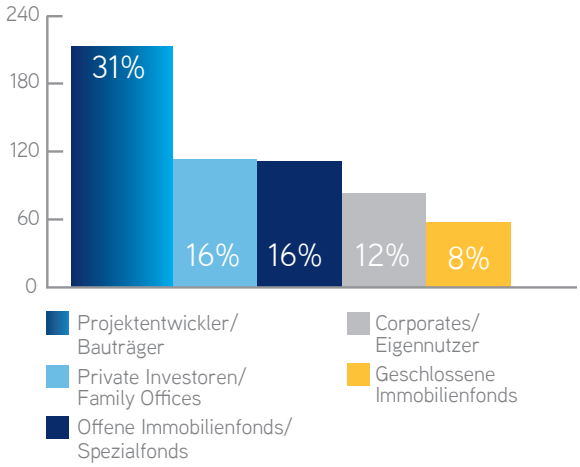
Fazit und Prognose

Bereits zum dritten Mal in Folge überschritt der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt beim gewerblichen Transaktionsvolumen zum Halbjahr die Grenze von einer halben Milliarde Euro. Das über alle Assetklassen hinweg sehr limitierte Angebot verhinderte dabei einen noch höheren Wert. Die Renditen gingen im Vergleich zum Vorjahresende erneut leicht zurück, was Investoren dazu nutzten, um nach relativ kurzen Haltedauern Wertsteigerungen zu realisieren. Dies beflügelt die Transaktionstätigkeit am Investmentmarkt und machte das hohe Transaktionsvolumen erst möglich. Da angesichts der anhaltend günstigen Rahmenbedingungen auch für die zweite Jahreshälfte eine überdurchschnittlich hohe Investitionsdynamik zu erwarten ist, kann für das Gesamtjahr 2016 ein Transaktionsvolumen auf dem historisch hohen Vorjahresniveau von über 1,5 Milliarden Euro prognostiziert werden. Dabei erwarten wir einen anhaltend moderaten Rückgang der Spitzenrenditen.

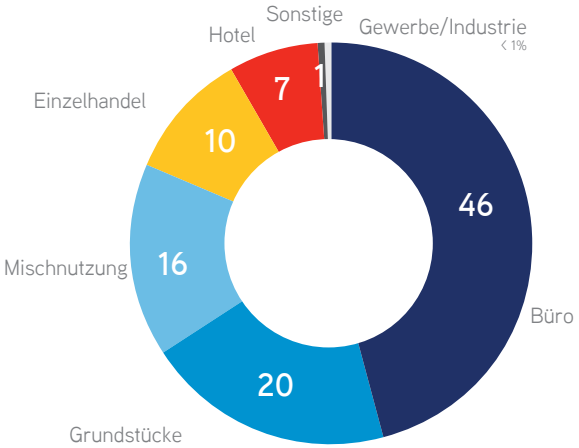
Transaktionsvolumen nach Käufergruppen (in Mio. €), Anteil (in %)

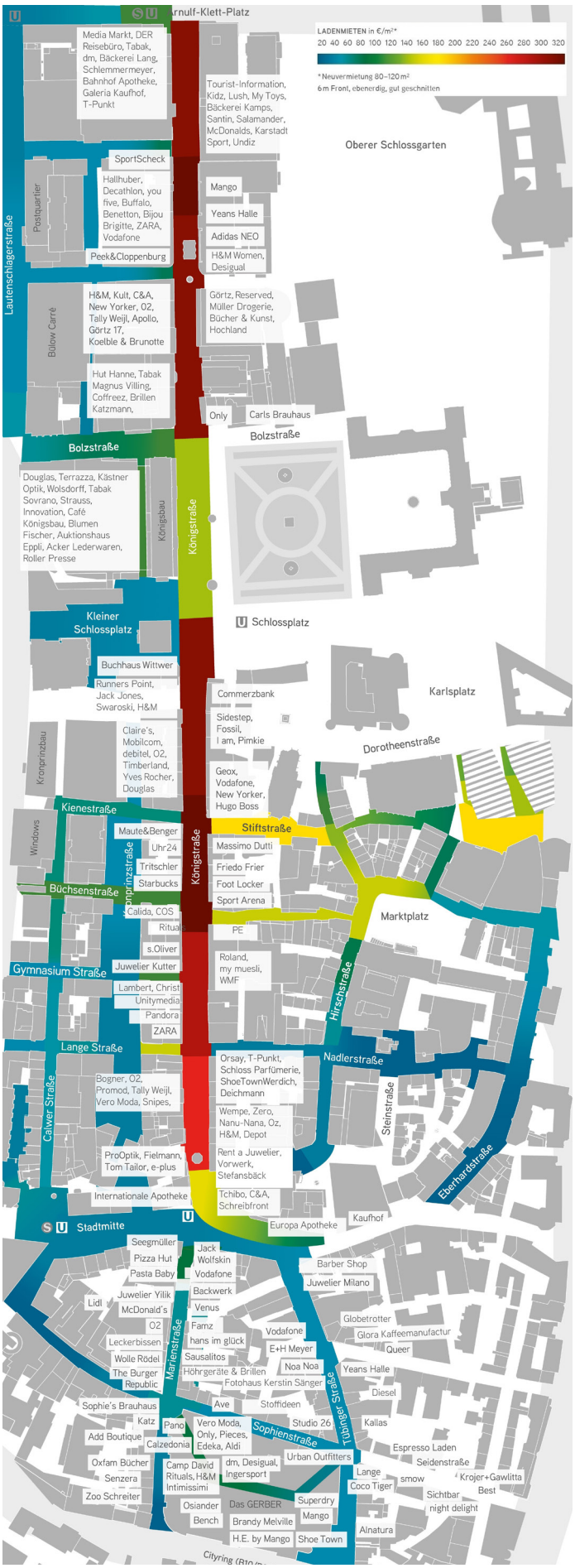


Transaktionsvolumen nach Verkäufergruppen (in Mio. €), Anteil (in %)



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

Internationale Einzelhändler und Gastronomen stärkste Nachfragergruppe

Das Dorotheen-Quartier ist derzeit in aller Munde. Das wichtigste Einzelhandelsprojekt der jüngeren Vergangenheit im Premiumsegment ist bis auf wenige Flächen voll vermietet. Rund 30 neue Shops beziehungsweise 11.000 m² Handelsfläche eröffnen Stuttgart ganz neue Perspektiven als Einkaufsdestination.

Angebot

Da bereits eine Sättigung stattgefunden hat, stößt das Flächenwachstum mittlerweile an seine Grenzen. Aufgrund der zurückgehenden Flächenproduktivität durch den zunehmenden Onlinehandel werden zum Teil Flächen auch vorzeitig zurückgegeben, was in einigen Teilmärkten bereits zu einem Mietermarkt geführt hat.

Nachfrage

Wer sich zu den regulären Öffnungszeiten der Geschäfte auf die Königstraße wagt, der darf keine Furcht vor großen Menschenmassen haben. Nach wie vor ist die Passantenfrequenz in den wichtigen Stuttgarter Einzelhandelslagen ungebrochen hoch. Ein kurzzeitiger Frequenzrückgang in der Innenstadt nach der Eröffnung des Shopping-Centers Milaneo ist zwischenzeitlich passé. Der Kunde ist zurück in der City! So ist es wenig überraschend, dass das Karstadt-Projekt in der Königstraße 27 mit Primark, Vodafone und der Drogeriemarktkette dm wieder namhafte Mieter gefunden hat. Während deutsche Filialisten bis auf wenige Ausnahmen derzeit abwartend agieren, ist aktuell eine erhöhte Nachfrage insbesondere bei internationalen Einzelhändlern festzustellen.

Fazit

Der Stuttgarter City-Einzelhandel mit seinen zahlreichen traditionellen Geschäften nimmt den vermehrten Wettbewerb durch die neuen Einzelhandelsprojekte sowie den weiter wachsenden Online-Handel zunehmend an. Durch die Entwicklung des Dorotheen-Quartiers ist darüber hinaus zu erwarten, dass der Stuttgarter Einzelhandelsstandort weiter gestärkt wird.

Industrie/Logistik

Flächenumsatz

Der Markt für Industrie- und Logistikflächen der Region Stuttgart zeichnete sich im ersten Halbjahr 2016 durch eine anhaltend hohe Nachfrage aus. Aufgrund des weiterhin äußerst limitierten Angebotes konnte der Vermietungsumsatz (exklusive Eigennutzer) mit rund 63.000 m² jedoch nicht an das überdurchschnittliche Ergebnis des Vorjahres (ca. 106.000 m²) anknüpfen. Der Rückgang von mehr als 40 % ist dabei maßgeblich auf zwei Großdeals des vergangenen Jahres mit zusammen rund 54.000 m² zurückzuführen. Der größte Abschluss des Jahres 2016 verzeichnete hingegen ca. 8.000 m² und entfiel auf die Anmietung eines Maschinenherstellers in Großbottwar. Über das gesamte Halbjahr hinweg zeigten sich Produktionsunternehmen besonders aktiv. Mit rund 35.000 m² stellte diese Branche mehr als die Hälfte des Vermietungsumsatzes. Mit großem Abstand folgen an zweiter Stelle Unternehmen der Logistik und Spedition mit ca. 17.400 m². Auf Handelsunternehmen entfielen weitere ca. 5.300 m².

Angebot und Nachfrage

Die Nachfrage nach modernen sowie gut angebundenen Industrie- und Logistikflächen trifft in der Region Stuttgart auf ein äußerst knappes Angebot. Insbesondere bei Flächen ab 10.000 m² zeigt sich ein akut hoher Nachfrageüberhang aufgrund stetiger Konsolidierungswünsche, dem ein zumeist kleinteiliges Angebot mit oft defizitärer struktureller Ausstattung gegenüber steht. In der Folge wurden in den letzten Jahren viele Flächen durch Eigennutzer entwickelt oder im Bestand erworben. Aufgrund der nur mäßig gefüllten Projektpipeline ist auch für die kommende Jahre zu erwarten, dass sich dieser Trend fortsetzt. Daraus resultiert, dass neue Projektentwicklungen derzeit aufgrund mangelnder Grundstücksalternativen und der geringen Realisierungswahrscheinlichkeit außerhalb der Region Stuttgart vorbereitet werden. Zudem ist zu beobachten, dass bestehende Anmietungen von Industrie- und Logistikflächen aufgrund fehlender Alternativen häufig verlängert werden. Dies verhindert die Bildung einer Umzugsreserve, wodurch die Möglichkeit für Standortverlagerungen und somit die Flexibilität der Unternehmen deutlich eingeschränkt wird.

Mieten und Ausblick

Die auf dem Stuttgarter Industrie- und Logistikmarkt zum Ende des Jahres 2015 aufgerufene Spitzenmiete von 6,20 €/m²/mtl. blieb auch zum Halbjahr 2016 auf diesem Niveau bestehen. Aufgrund der hohen Nachfrage sowie des geringen Angebotes stieg die Durchschnittsmiete noch einmal leicht von 4,70 auf 4,80 €/m²/mtl. an. Infolge der wenigen Angebotsflächen stiegen in einigen Teilmärkten zudem die nachhaltig erzielbaren Mieten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum weiter an. Insgesamt ist dabei zu beobachten, dass Incentives bzw. effektive Mietpreisreduzierungen nur selten durchgesetzt werden konnten.

Auch in der ersten Hälfte des Jahres 2016 konnte das Angebot an Industrie- und Logistikflächen in der Region Stuttgart nicht mit der hohen Nachfrage Schritt halten. Infolge dessen blieb der Vermietungsumsatz unter seinen Möglichkeiten, während die Mietpreise auf hohem Niveau stagnieren.

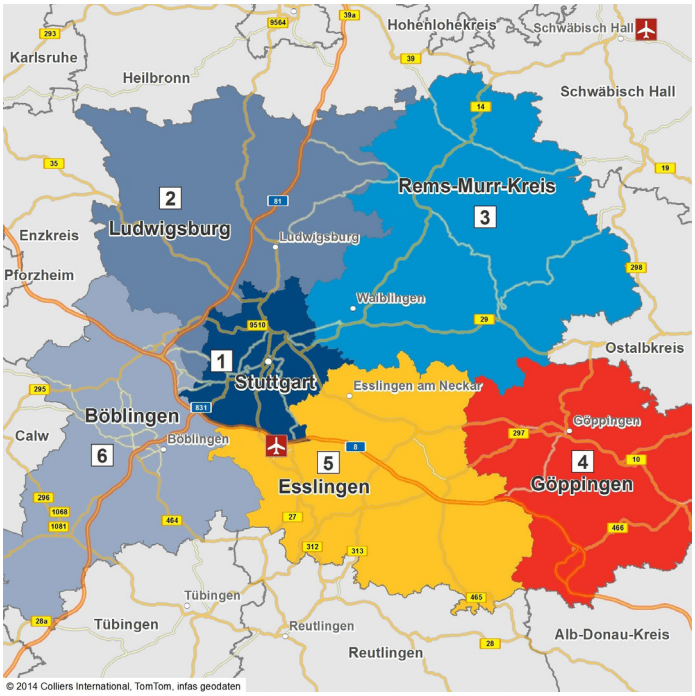
Fast Facts

LAGER/LOGISTIK	
Vermietungsumsatz	63.000 m²
Spitzenmiete*	6,20 €/m²
Durchschnittsmiete	4,80 €/m²

*erzielbare Spitzenmiete im Neubau bei Erstanmietung

Nachhaltig erzielbare Mieten

STUTTGART UND REGION	
Stuttgart	3,90-5,90 €/m²
Ludwigsburg	3,80-5,70 €/m²
Rems-Murr Kreis	3,80-4,50 €/m²
Göppingen	3,50-4,40 €/m²
Esslingen	3,90-5,80 €/m²
Böblingen	4,30-5,90 €/m²



Expertenmeinung

Hans-Peter Unmüßig
Geschäftsführer Unmüssig Bauträgergesellschaft Baden mbH, Freiburg

Herr Unmüßig, die Unternehmensgruppe Unmüssig gibt es seit 70 Jahren, seit rund 40 Jahren sind Sie im Bauträger- bzw. Projektentwicklungsgeschäft aktiv. Beschreiben Sie bitte einmal die wichtigsten Entwicklungsschritte Ihres Unternehmens. 1946 wurde das Unternehmen von meinem Vater, A. Unmüßig als Hoch- Tief- und Brückenbauunternehmen gegründet. Er war wesentlich am Wiederaufbau Freiburgs beteiligt. Die Menschen brauchten schnell und unkompliziert ein Dach über dem Kopf.

Für mich waren meine ersten sechs Reihenhäuschen besonders spektakulär. Da habe ich zum ersten Mal ein Projekt entwickelt und auf unser Risiko Häuser gebaut und erst dann verkauft. Das war vor 40 Jahren.

Die erste Projektentwicklung für einen institutionellen Anleger war 1980 das Projekt „Wohnanlage Eschholzpark“ für die Victoria Versicherung mit einem Investitionsvolumen von damals 20 Mio. DM.

Heute konzipieren wir sichere Kapitalanlagen für die institutionelle Anlagewirtschaft. Von Wohnungen, über Shopping-Center, Parkhäuser, Kliniken bis hin zu Seniorenresidenzen. Trotz Anlagenotstand suchen alle nach 1a-Investments. In diesem Bereich ist das Anspruchsniveau zunehmend höher geworden.

Sehr anspruchsvoll und herausfordernd war im Jahr 2013 die Projektentwicklung der Westarkaden mit einem Investitionsvolumen von 130 Millionen Euro. Das Konzept Westarkaden wird gerade auch in der Bahnstadt in Heidelberg mit einem Investitionsvolumen von 140 Millionen Euro umgesetzt.

Im Bereich der Projektentwicklung bildet Ihre Unternehmensgruppe das komplette Dienstleistungsangebot ab. Was sind die Vorteile dieses Geschäftsmodells? Der Vorteil ist, dass man das Heft des Handelns in der Hand hat, von der ersten Idee bis zum richtigen Zeitpunkt des Verkaufs an den richtigen Investor. Das Geheimnis erfolgreicher Projektentwicklung ist ein Gespür für Optionen, Befindlichkeiten, Informationsweitergabe, Abhängigkeiten und den richtigen Zeitpunkt zu haben: Die Kunst ist, wie ein Jongleur alle Bälle möglichst lange in der Luft zu halten und sie dann, nach einer festgelegten Choreographie, auf die Erde zu bringen. Ich muss als Projektentwickler den Markt genau kennen. Marktteilnehmer sind institutionelle Anleger mit klarer Renditevorstellung. Die Konzeption des Projektes muss also überzeugend darstellen, dass die erwartete Rendite damit erwirtschaftet werden kann.

Welche Bedeutung hat die Wohnungswirtschaft zukünftig für Ihr Unternehmen? Aus zwei Gründen große Bedeutung: Wir folgen der Nachfrage, da die institutionelle Anlagewirtschaft – ebenfalls dem Markt gehorchend – zunehmend in Wohnungsimmobilien investiert. So haben wir z.B. in Frankfurt das Verwaltungsgebäude der Kassenärztlichen Vereinigung Hessen gekauft und widmen das Gebäude in den Wohnturm „Blue Horizon“ um, der wiederum schon an einen institutionellen Anleger verkauft ist.

Die große Herausforderung ist jedoch bezahlbare Mietwohnungen auf den Markt zu bringen, die auch junge Familien bezahlen können. Die aktuelle Entwicklung in Freiburg z. B. zwingt junge Familien ins Umland. Es gibt Stimmen, die eine Elitisierung prophezeien. Junge Leute können sich das Wohnen hier nicht mehr leisten, stattdessen nimmt der Anteil der älteren wohlhabenden Menschen zu. Wir bekommen in den Städten eine Bevölkerungsstruktur, die höchst einseitig ist. Daran ändern auch die vielen Studenten nichts. Die ziehen nach dem Studium wieder weg und kommen höchstens als Rentner zurück, weil sie Freiburg so mediterran finden. Ich halte das für höchst problematisch und bin der Überzeugung, dass man jungen Leuten vernünftige Mietwohnungen zu vernünftigen Preisen anbieten muss. Das gehört auch zur Attraktivität einer Stadt.

Welche Forderungen haben Sie an die Politik zur Lösung der Wohnungsengpässe in den Metropolstädten? In den Metropolstädten gibt es an vielen Stellen eine funktionierende Infrastruktur sowie Industrie- und Gewerbebrachen, die für Wohn- und Gewerbezwecke entwickelt werden könnten, wie zum Beispiel in Freiburg ein ehemaliges Holzhandelsgelände, auf dem jetzt der kleine Stadtteil WESTARKADEN entstanden ist. Dann können bestehende Projekte revitalisiert und neu gestaltet werden.

Darüber hinaus ist es von besonderer Wichtigkeit, Bauland zu erschließen. Die Kommune ist in diesem Fall der Monopolist. Sie muss dafür sorgen, dass mehr Bauland ausgewiesen wird. Es muss schneller gehen, wenn wir handlungsfähig bleiben wollen. Die Innen- und Außenentwicklung muss gleichrangig betrieben werden.

Das können der Baubürgermeister und die Verwaltung aber nicht alleine leisten. Dazu braucht es erfahrene Projektentwickler, die den Markt kennen. Sie müssen mit ins Boot genommen werden, wenn Stadtentwicklung eine Zukunft haben soll. Die Stadt Freiburg weist z.B. zur Zeit kein Wohnbauland aus, ungeachtet der Tatsache, dass es originäre Aufgabe der Städte und Gemeinden ist, Wohnbauland in einer gesunden Mischung aus sozialem und freiem Wohnungsbau auszuweisen und die Knappheit nicht noch zu vergrößern.

Welche Herausforderungen sind aus Ihrer Sicht durch die wachsende Bedeutung des E-Commerce für die Entwicklung von Handelsimmobilien gegeben? Die Herausforderung liegt zunächst nicht in erster Linie bei der Immobilie, als vielmehr bei den Händlern. Die Herausforderung gegenüber E-Commerce besteht darin, im Wettbewerb zu E-Commerce zu bestehen und für den Kunden einkaufsattraktivere Lösungen zu kreieren.

Konkret heißt das, dass größere Ladenflächen geschaffen werden und diese zentriert mit Dienstleistern wie Restaurants, Wellness, Fitness etc. kombiniert werden. Ähnlich dem System im Internet „alles auf einen Klick“, müsste man Einkaufs-Galerien bzw. Einkaufszentren „alles auf einer Fläche“ schaffen. Die Einkaufssituation für den Kunden muss attraktiver, die Dienstleistung auf Seiten der Händler größer werden.

Diese Kriterien haben jedoch nur partiell direkte Einwirkung auf die Entwicklung von Handelsimmobilien, sieht man einmal von der Schaffung größerer Flächen in der Immobilie ab. Die größte Herausforderung dürfte nach wie vor beim Engagement der Händler liegen.

Sie sind bereits seit vielen Jahren in Baden-Württemberg tätig und kennen auch dessen Besonderheiten gut. Ihr Unternehmen investiert jetzt erstmalig in Stuttgart-Degerloch. Was ist der Grund Ihr Engagement auf Stuttgart auszudehnen? Was schätzen Sie an Stuttgart besonders? Stuttgart als Landeshauptstadt ist ein anspruchsvoller, interessanter Markt mit hohem Potenzial, den wir uns erschließen wollen. Weltkonzerne aus der Automobilindustrie, der Elektrotechnik und dem Maschinenbau sind ebenso vertreten wie Dienstleister, Händler und Medienunternehmen.

Das kulturelle Angebot hat Weltstadtniveau. Obwohl ich Badener bin, weiß ich die weltoffene Denkweise und das eher zurückhaltende Auftreten der Schwaben sehr zu schätzen.

Sie arbeiten seit vielen Jahren mit Colliers International Stuttgart erfolgreich zusammen. Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit besonders und was erwarten Sie in der Zukunft? Ich schätze die Zuverlässigkeit, die Umsetzungsstärke, dass Dinge wie besprochen auch zügig umgesetzt werden. Dadurch ist großes Vertrauen entstanden, was die Zusammenarbeit sehr erleichtert und sehr erfreulich macht.

Ich wünsche mir, dass wir auf dieser guten Basis noch viele gemeinsame Projekte entwickeln und dass durch die neue Nähe die Zusammenarbeit noch einfacher wird.

Wenn Sie Ihren Alltag gemanagt haben, wie sieht ein gelungener Feierabend für Sie aus? Ein gelungener Feierabend ist für mich, wenn ich mit meiner Frau Alma gemeinsam kochen und neue Rezepte ausprobieren kann.

Verraten Sie uns noch Ihre liebste Freizeitbeschäftigung? Alpin Skilaufen, am liebsten in Österreich und Städtereisen, verbunden mit dem Besuch großer Konzerte.

554 Büros in 66 Ländern auf 6 Kontinenten

USA: **153**
Kanada: **34**
Lateinamerika: **24**
Asien / Pazifik: **231**
EMEA: **112**

Autor:

Alexander Rutsch
Senior Consultant | Research | Stuttgart

T +49 711 22 7 33-395
alexander.rutsch@colliers.com

€ 2,30
Milliarden
Umsatz weltweit

€ 103
Milliarden Transaktionsvolumen bei mehr als 84.000 Investment- und Vermietungsdeals

186
Millionen m²
unter Verwaltung

Über
16.300
Mitarbeiter

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

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 16.000 Experten und 554 Büros in 66 Ländern tätig.

colliers.com

Bildnachweis
Titelseite – "Atlanta" Business Center, Fotografie: Colliers International Stuttgart
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 eigenständig zu überprüfen. Daher erfolgen die Angaben unter Ausschluss jeglicher Haftung oder Garantie. Diese Broschüre/dieses Dokument ist urheberrechtlich geschütztes Eigentum von Colliers International und/oder dessen Lizenzgeber © 2016. Alle Rechte vorbehalten.

Colliers
INTERNATIONAL