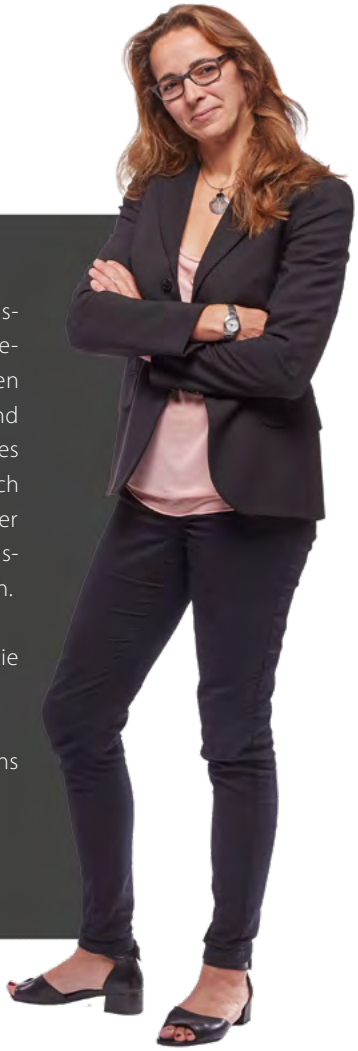
reView

wissenswertes über den immobilienmarkt

reView

wissenswertes über den immobilienmarkt



Liebe Leserinnen und Leser,
die Entwicklung des Frankfurter Investment- und Bürovermietungsmarktes ist zweigeteilt. Der Bürovermietungsmarkt ist am besten mit den Worten „besser als vor einem Jahr, aber noch nicht wieder ganz auf der Höhe" zu beschreiben. Ein Umsatzplus von fast 50 Prozent und rund 100 Mietverträge mehr als vor einem Jahr sind Zeugen dieser Entwicklung. Auf dem gewerblichen Investmentmarkt stellt sich die Situation etwas anders dar, hier stand zum Halbjahr ein Minus von über 30 Prozent zu Buche. Allerdings lag das Ergebnis nur knapp unter dem des Jahres 2016 und die Jahre 2018 sowie 2019 waren von extremer Dynamik geprägt. Man könnte die Entwicklung also auch als ein „Zurück zur Normalität" bezeichnen. Für beide Märkte stehen die Zeichen bis Jahresende auf Wachstum. Der Investmentmarkt profitiert nicht zuletzt auch von der besseren Nachfrage im Bürovermietungsmarkt und die insgesamt positiveren Zukunftsaussichten lassen bis Jahresende Ergebnisse über dem Vorjahr realistisch erscheinen.

Wie sich die Situation im Einzelnen in den beiden Märkten darstellt und wie die Aussichten sind, haben wir für Sie in unserem aktuellen reView zusammengefasst.

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre. Zögern Sie bitte nicht, sich bei Fragen oder Anmerkungen mit uns in Verbindung zu setzen. Wir freuen uns auf Sie.

Mit den besten Grüßen
Tanja Zeiske

Einen Marktüberblick für die Bürovermietung in der Form einer Präsentation finden Sie hier.

Marktstandsdaten

Hier klicken

Kreisler, Baseler Straße 46-48
QUEST Investment Partners / Competo Capital Partners ®beyond visual arts

Flächenumsatz deutlich über Vorjahr

Am Ende des zweiten Quartals 2021 wurde mit ca. 190.600 m² und 346 Abschlüssen im Frankfurter Büromarkt rund 50 % mehr Fläche vermietet als im ersten Halbjahr 2020.

Das Ergebnis lag deutlich über dem des Vorjahres, aber noch weit unter dem Niveau der Vor-Pandemie-Jahre 2016 bis 2019, wobei die Flächenumsätze in diesem Zeitraum mit über 500.000 m² bis über 700.000 m² pro Jahr auch besonders gut waren. Dies resultierte seinerzeit aus einer Reihe von Mega-Deals wie beispielsweise die Abschlüsse der Deutsche Bahn AG (2016), der Deutschen Bundesbank (2017) oder der DekaBank (2019) mit jeweils mehr als 40.000 m². So groß war der Abschluss der Nestlé AG nicht, aber das Unternehmen hat sich Ende des zweiten Quartals 2021 für rund 20.000 m² im Projekt Kreisler (Baseler Straße 46-48) entschieden. Damit stehen zum Halbjahr mit dem Baustart von Siemens aus dem ersten Quartal insgesamt rund 35.000 m² durch Großabschlüsse zu Buche. Die Nachfrage hat wieder angezogen und so wurden generell wieder mehr größere Verträge geschlossen. Auch die Anzahl der Deals ist stark gestiegen. Fast alle Flächenklassen konnten Zuwächse verzeichnen, im Segment 1.001 m² bis 2.000 m² wurde sogar mehr als doppelt so viel Fläche wie im Vorjahr vermietet. Lediglich die Flächenklasse 2.001 m² bis 5.000 m² musste ein Minus von 17.000 m² gegenüber dem ersten Halbjahr 2020 hinnehmen. Das kleinteilige Segment erzielte, wie gewohnt, stabil hohe Flächenumsätze. Die steigenden Impfquoten haben auch die Stimmung in der Wirtschaft verbessert, sogar die befürchtete Insolvenzwelle nach Aufhebung der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht Ende April 2021 ist bisher ausgeblieben und offenbar sind wieder mehr Unternehmen bereit, weitreichendere Entscheidungen zu treffen. Stärkste Branche, wurde aufgrund des Nestlé-Abschlusses, das produzierende und verarbeitende Gewerbe, welches für rund 23 % des Flächenumsatzes verantwortlich war. Technologie und Medien profitierten nach wie vor von dem Baustart des Gebäudes für Siemens aus dem ersten Quartal und belegten Rang zwei mit rund 14 %. Knapp dahinter rangierten Beratungsunternehmen, deren Anteil bei 13 % lag. Die sonst für Frankfurt typischen Finanzdienstleister waren, wie schon in der ersten Jahreshälfte 2020, sehr zurückhaltend und daher für gerade mal fünf Prozent des Gesamtumsatzes verantwortlich. Auch in Zukunft ist es eher unwahrscheinlich, dass Finanzdienstleister ihre jahrzehntelange Vorherrschaft wieder zurückerobern werden.

Fast reView	
↑ BÜROFLÄCHENUMSATZ Q2 2021	ca. 190.600 m²
↑ LEERSTANDSQUOTE Q2 2021	8,5 %
↑ LEERSTAND Q2 2021	ca. 993.500 m²
↘ Ø-MIETE Q2 2021	21.90 €/m²
→ SPITZENMIETE Q2 2021	45,00 €/m²
↘ FERTIGSTELLUNGEN 2021	ca. 175.200 m²
↘ VORVERMIETUNGSQUOTE 2021	70 %
↘ TRANSAKTIONSVOLUMEN Q2 2021	1,86 Mrd.
↘ SPITZENRENDITE BÜRO (NETTO) Q2 2021	2,90 %

Junghof Plaza, Junghofstraße 14-16
FGI Frankfurter Gewerbeimmobilien GmbH

Randlagen stärker nachgefragt als CBD

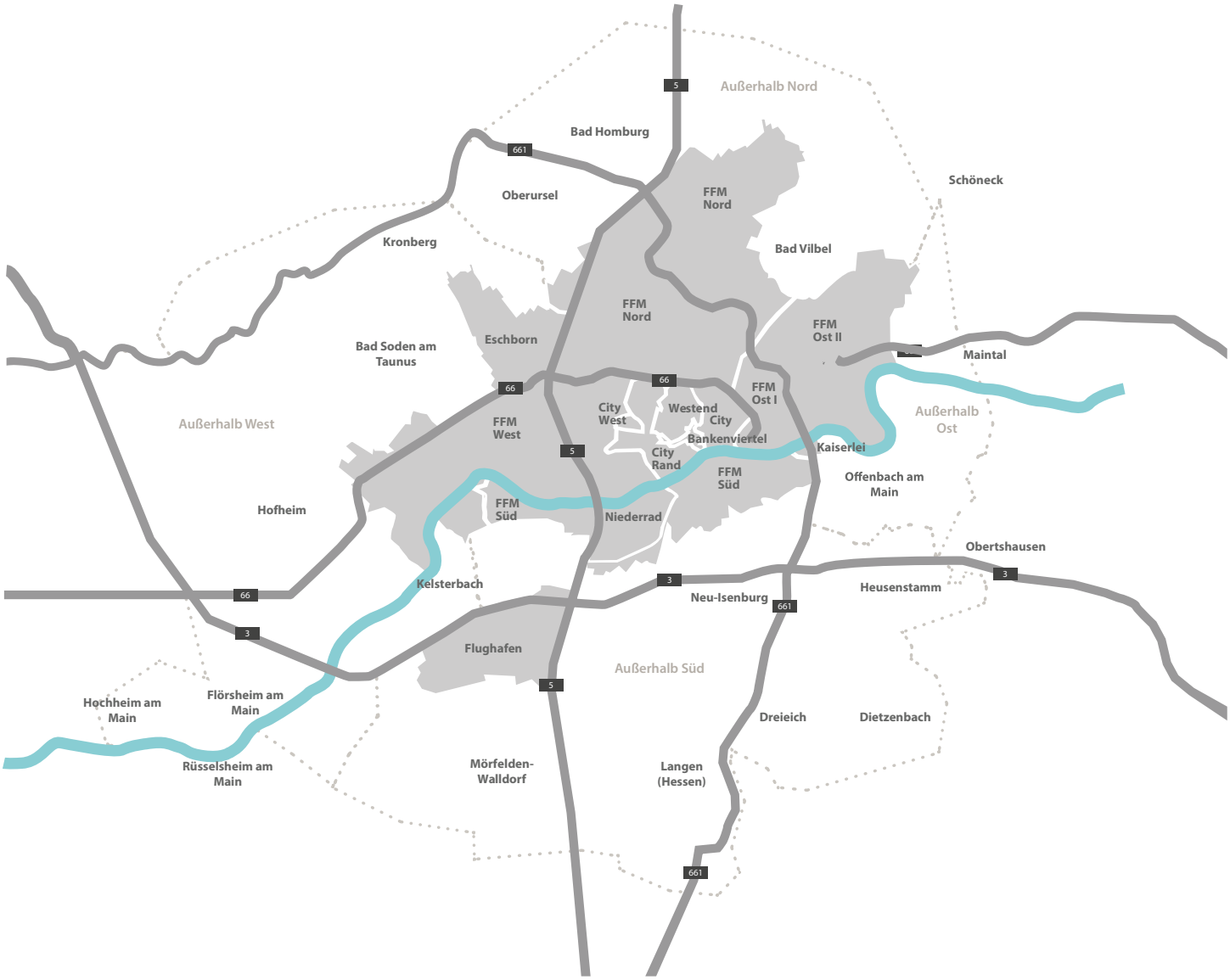
Die weniger zentralen Lagen erfreuten sich im ersten Halbjahr einer höheren Nachfrage als der Central Business District (CBD), worauf nur rund 29 % des Gesamtumsatzes entfielen.

Das Bankenviertel vereinte immerhin noch 12 % des Gesamtumsatzes auf sich. Der größte Deal im CBD war die Anmietung von Spark Europe GmbH (ein Premium-Anbieter für digitale Workroom-Konzepte) über 5.340 m² im Junghof Plaza, dessen Sanierung gerade beendet wurde. Der zweitgrößte Abschluss im Teilmarkt war nur rund 1.800 m² groß. Stärkster Teilmarkt wurde mit rund 20 % der Bereich City Rand, welcher von dem Großabschluss der Nestlé AG im Projekt Kreisler profitierte. Zweitstärkster Teilmarkt wurde der Bereich Flughafen, auch hier unter dem deutlichen Einfluss des Baustarts durch Siemens aus dem ersten Quartal 2021. Das Unternehmen wird dort ab 2022/2023 rund 15.000 m² selbst nutzen und etwa 20.000 m² weitervermieten. Das Büro-Ensemble The Move besteht aus zwei Gebäuden mit über 35.000 m² Bürofläche. Im zweiten Quartal wurde zudem in Gateway Gardens ein weiterer Vertrag über mehr als 5.000 m² durch eine Automotive-Firma geschlossen. Der Flächenumsatz am Flughafen stellte mit fast 27.000 m² – gegenüber keinem Abschluss Mitte des Jahres 2020 – geradezu ein Rekordergebnis auf. Der sehr kleinräumige Teilmarkt City West erzielte Mitte des Jahres schon mehr Flächenumsatz als im gesamten Jahr 2020, allerdings geht dies nach wie vor auf den größeren Abschluss (ca. 6.900 m²) der Mainova aus dem ersten Quartal zurück. Insgesamt war allerdings auch zu beobachten, dass eher die näher am Stadtzentrum gelegenen Teilmärkte, aber außerhalb des CBD, gut nachgefragt waren sowie außerdem die eigenständige Stadt Eschborn, der innerhalb des Frankfurter Marktgebiets, wegen der verkehrsgünstigen Lage und des niedrigeren Hebesteuersatz, eine Sonderrolle zukommt.

FRANKFURT	1-3 CBD*	4 CITY RAND	5 CITY WEST	6 SÜD
Umsatz:	56.100 m²	37.300 m²	11.300 m²	10.100 m²
(% an Gesamt):	29,4 %	19,5 %	6,0 %	5,3 %
Leerstand:	215.700 m²	69.400 m²	27.100 m²	47.900 m²
Ø-Miete:	31,80 €/m²	22,70 €/m²	17,10 €/m²	18,80 €/m²
Bestand:	3.701.600 m²	1.336.500 m²	687.400 m²	579.600 m²
FRANKFURT	**7 WEST**	**8 NORD**	**9 OST 1**	**10 OST 2**
Umsatz:	7.100 m²	4.500 m²	7.600 m²	5.600 m²
(% an Gesamt):	3,7 %	2,4 %	4,0 %	3,0 %
Leerstand:	134.000 m²	57.500 m²	60.000 m²	53.000 m²
Ø-Miete:	11,50 €/m²	11,70 €/m²	15,60 €/m²	9,60 €/m²
Bestand:	1.291.400 m²	696.200 m²	537.900 m²	305.000 m²
FRANKFURT	**11 NIEDERRAD**	**12 AIRPORT**	**13 ESCHBORN**	**14 KAISERLEI**
Umsatz:	5.600 m²	26.700 m²	15.600 m²	3.000 m²
(% an Gesamt):	3,0 %	14,0 %	8,1 %	1,6 %
Leerstand:	87.700 m²	42.700 m²	158.100 m²	40.600 m²
Ø-Miete:	13,30 €/m²	19,60 €/m²	17,20 €/m²	12,00 €/m²
Bestand:	670.300 m²	627.500 m²	1.003.200 m²	251.500 m²
GESAMT	**UMSATZ**	**Ø-MIETE**	**LEERSTAND**	**BESTAND**
	190.600 m²	21,90 €/m²	993.500 m²	11.688.100 m²

**CBD = Central Business District (Bankenviertel, Westend, City)*

Frankfurt Teilmärkte



Marienturm,
Taunusanlage 9/10

Mieten, Leerstand und Fertigstellungen

Der Leerstand scheint sich nach über einem Jahr Zunahme zu stabilisieren, wenngleich auf hohem Niveau. Nachdem er in den letzten Monaten sogar kurzfristig die 1-Millionen-Marke durchbrochen hatte, wurde zuletzt wieder ein leichter Rückgang beobachtet. Aktuell stehen im Frankfurter Marktgebiet, rund 993.500 m² innerhalb von drei Monaten für eine Anmietung zur Verfügung. Dies entspricht einer Leerstandsquote von 8,5 %. Auch die seit nunmehr fast einem Jahr stetig gestiegene Zahl an Untermietflächen ist leicht zurückgegangen, womit aktuell noch rund 90.000 m² als Flächen zur Untervermietung angeboten werden. Insgesamt wuchs der Leerstand innerhalb eines Jahres um rund 20 %, der einzige Teilmarkt, der einen Rückgang verzeichnen konnte, war Frankfurt Nord, dort fielen 70.000 m² durch die Umwidmung des Lurgi-Hauses aus dem Leerstand, dies führte zu einem Rückgang um 60 %.

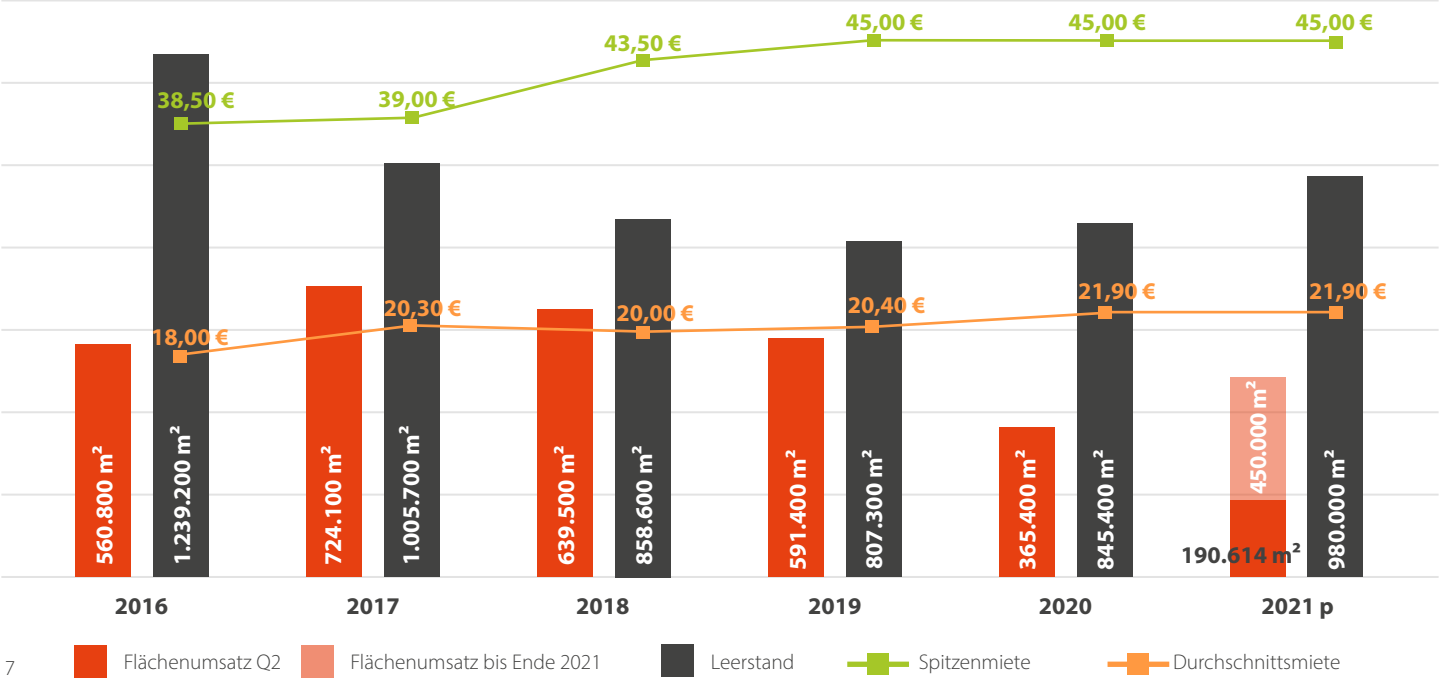
Die Mietpreise entwickelten sich in den letzten 12 Monaten stabil bis leicht steigend. Die Durchschnittsmiete ist aufgrund einer Reihe großflächiger Anmietungen in qualitativ hochwertigen und zentral gelegenen Projekten und Neubauten im Jahresverlauf um 0,50 €/m²/Monat auf 21,90 €/m²/Monat gestiegen. Jüngstes Beispiel war die Anmietung der Nestlé AG im Projekt Kreisler, Ende 2020 entschieden sich schon diverse Mieter für Flächen im FOUR, welches sich aktuell im Bau befindet und im 2019 fertiggestellten Marienturm. Die Spitzenmiete hält sich seit 2019 auf dem hohen Niveau von 45,00 €/m²/Monat.

Die Fertigstellungen gingen gegenüber 2020 wieder etwas zurück. Bis Jahresende 2021 werden rund 175.200 m² erwartet, wovon zum Halbjahr etwa die Hälfte fertiggestellt wurde. Die Vorvermietungsquote liegt bei 70 %. Das fehlende Personal und die Verknappung von Rohstoffen verzögert so manches Projekt, dadurch werden in 2022 nach aktuellem Stand über 300.000 m² beendet werden, für gut 41 % dieser Fläche wurden schon Mieter gefunden. Während im zweiten Quartal dem Markt keine zusätzliche Fläche zur Anmietung zugeführt wurde, stehen die Fertigstellungen von Global Tower und Senckenbergturm kurz bevor, zusammen stehen hier noch rund 27.000 m² zur Verfügung. Die wieder anziehende Konjunktur führt zu einer gestiegenen Nachfrage und in Kombination mit dem Wunsch nach neuen Bürokonzepten, sollte auch zukünftig auf den Markt kommenden Flächen absorbiert werden.

Für Kurzleser:
Büromarkt nimmt wieder Fahrt auf Flächenumsatz 50 % über Vorjahr, Stimmung besser, aber noch kein Vor-Pandemie-Niveau
Größter Deal 2021 Nestlé AG, Projekt Kreisler (Baseler Straße 46-48) (City Rand), ca. 20.000 m²
Zunahmen in fast allen Flächenklassen Bis auf das Segment 2.001 m² bis 5.000 m² wurde in allen anderen Größenordnungen mehr Fläche als im ersten Halbjahr 2020 vermietet
Produzierendes und verarbeitendes Gewerbe stärkste Nachfragergruppe 23 % durch den Großabschluss (Nestlé AG), Technologieunternehmen mit 14 %, Finanzdienstleister abgeschlagen mit nur 5 %
City Rand stärkster Teilmarkt, CBD eher schwach Durch den Abschluss der Nestlé AG, City Rand mit rund 20 %, Airport 14 % (durch Siemens Baustart Q1 2021), CBD nur knapp 30 %
Mietpreise stabil bis leicht steigend Spitzenmiete: 45,00 €/m²/Monat, Durchschnittsmiete: 21,90 €/m²/Monat, + 0,50 €/m²/Monat ggü. Q2 2020, kein Mietpreisverfall zu erwarten
Leerstand stark gestiegen Von 7,2 % (Q2 2020) auf 8,5 %, unterschiedliche Entwicklung in den Teilmärkten, Abnahme nur in Frankfurt Nord durch Umwidmung Lurgi-Haus (70.000 m²)
Fertigstellungsrate gegenüber 2020 leicht gesunken, 2022 deutlich mehr Fläche Rund die Hälfte von 175.200 m² fertiggestellt, Vorvermietungsquote bei 70 %, 2022: > 300.000 m²

Fazit Vermietung

Der Frankfurter Büromarkt hat wieder an Fahrt aufgenommen, auch wenn das Vor-Pandemie-Niveau noch nicht erreicht werden kann. Die steigenden Impfquoten führen zu einer insgesamt besseren Stimmung am Markt. Der Flächenumsatz hat deutlich zugelegt, die Mietpreise blieben stabil und konnten sogar noch leicht zulegen, die starke Leerstandszunahme scheint gebremst, allerdings weiterhin auf hohem Niveau. Perspektivisch ist, allerdings auch durch die insbesondere in 2022 stark ansteigenden Fertigstellungen, nicht mit einer kurzfristigen Abnahme des Leerstands zu rechnen. Im zweiten Halbjahr 2021 kommen rund 27.000 m² durch die Fertigstellung des Global Towers und des Senckenbergturms zur Anmietung auf den Markt. An anderer Stelle werden große, nicht mehr dem heutigen Standard entsprechende Flächen, auch in Zukunft zumindestens temporär für eine Sanierung oder im Zuge einer Umwidmung (siehe das Lurgi-Haus), den Leerstand ganz entlasten. Manchmal ist dies, wie im Falle der ehemaligen Deutschen Bahn Zentrale in der Stephensonstraße, nur unter Berücksichtigung des Denkmalschutzes möglich. Größere Unternehmen sind wieder eher geneigt, Standortentscheidungen zu treffen, daher stieg der Flächenumsatz in fast allen Flächenklassen. Für das zweite Halbjahr wird mit einer weiter anziehenden Nachfrage gerechnet, welche die begründete Hoffnung auf einen Flächenumsatz von rund 450.000 m² zulässt. Wie sich der Flächenbedarf nach der Pandemie im Einzelnen entwickeln wird, kann heute noch nicht abschließend beurteilt werden. Durch New-Work-Konzepte, die im letzten Jahr einen Schub erfahren haben, wird zwar teilweise Fläche eingespart werden können, eventuell wird diese Einsparung jedoch durch mehr Gemeinschaftsflächen wieder kompensiert werden. Die bis jetzt ausgebliebene Insolvenzwelle trotz Aufhebung der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht und die hoffungsvollen Zeichen aus der Wirtschaft, sind positive Signale.



Westend Carrée,
Grüneburgweg 14, 16-18

Investmentvolumen noch gebremst – aber mit Potential

Stärkste Assetklasse war mit 68 % – wie üblich in Frankfurt – Büro, alle anderen Assetklassen hatten nur Anteile zwischen 1 % (Handelsobjekte) und 18 % (Mischnutzungen). Im Central Business District (CBD) wurden nur rund 18 % des Gesamtvolumens erzielt, ein eher unterdurchschnittliches Ergebnis. Ein Viertel des Volumens entfiel auf Grund einer der größten Verkäufe des Jahres auf den City Rand. Im ersten Halbjahr 2020 schlugen durch die großen Unternehmensübernahmen viele Portfolio-Deals stark zu Buche, davon gab es in den letzten sechs Monaten nur sehr wenige, gerade einmal 6 % betrug ihr Anteil. Darüber hinaus war bis jetzt noch keine Großtransaktion mit einem Volumen von mehr als 300 Millionen Euro zu beobachten. Die drei größten Verkäufe, die jeweils zwischen 200 Mio. Euro und 250 Mio. Euro erzielten, waren der Erwerb der Ludwig-Erhard-Straße 7 durch die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH (GIZ) zum Eigennutz aus dem ersten Quartal, der Verkauf des Westend Carrée (Grüneburgweg 14-18) von publity AG an Ardian Real Estate und das Projekt Messeeingang-Süd (Europa-Allee 68), welches von der Gustav Zech Stiftung an die Sparda Bank Hessen, teilweise zum Eigennutz, zum anderen Teil als Hotelnutzung, überging und nun den Namen Sparda-Bank Tower trägt. Mischnutzungen trugen daher rund 18% zum Gesamtvolumen bei, der Anteil von Hotelverkäufen lag nur bei knapp 8 %. Ein Viertel der Verkäufe wurde im Core-Segment getätigt. Das Angebot war sehr begrenzt, eine Situation, die sich schon seit 2019 manifestiert und zu einem Ausweichen auf Objekte mit mehr Risiko, geführt hat. Fast die Hälfte der Verkäufe wurde im Segment Value-add geschlossen, mit rund 45 % Investitionsvolumen und 23 Deals die stärkste Risikoklasse.

Die größte Käufergruppe waren Projektentwickler (21 %), obwohl sie auf Käuferseite an keinem Verkauf über 100 Millionen Euro beteiligt waren, allerdings tätigten sie mit 14 Deals mit Abstand die meisten Ankäufe. Die beabsichtigte zukünftige Nutzung ist teilweise Wohnen, teilweise aber auch Sanierung und Repositionierung als Bürogebäude. Auf Verkäuferseite waren Projektentwickler und private Anleger fast gleichstark vertreten, mit jeweils 11 Verkäufen und Anteilen am Gesamtinvestitionsvolumen von 22 % und 23 %. Das knappe Angebot und die starke Nachfrage nach „sicheren" Anlagemöglichkeiten boten ein Umfeld, in dem sich hohe Preise erzielen ließen.

Die Renditen sanken weiter und stabilisierten sich auf niedrigem Niveau. Der Mangel an Produkten ist auch für die hohen Faktoren und die folglich niedrigen Renditen verantwortlich. Die Büro-Rendite ist weiter leicht auf 2,90 % gefallen, Im Bereich Einzelhandel gab es keine Veränderung, während die Logistik-Rendite ihre Talfahrt um weitere 0,2 % auf 3,6 % fortsetzte.

Für Kurzleser:

Transaktionsvolumen mit 1,86 Mrd. € unter Vorjahr, mit Potential auf Niveau des 1. Halbjahres 2016

Große nennenswerte Transaktion 2021 Sparda-Bank Tower, Europa-Allee 68, KP: > 200 Mio. €, Verkäufer: Gustav Zech Stiftung, Käufer: Sparda-Bank Hessen eG

Stärkste Käufergruppe 1. HJ 2021 Projektentwickler (21 %), kein Ankauf > 100 Mio., aber viele Deals (14)

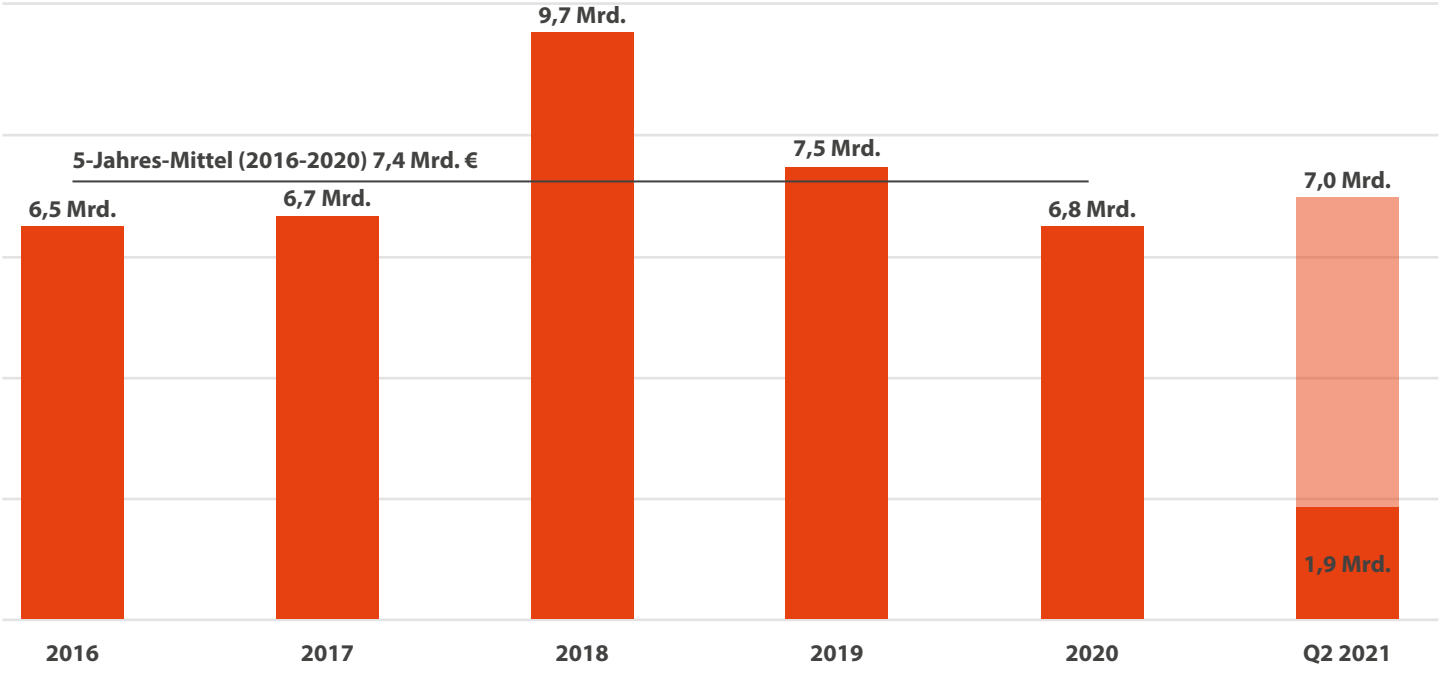
Stärkste Verkäufergruppe 1. HJ 2021 Private Anleger (23 %), gefolgt von Projektentwicklern (22 %), jeweils 11 Verkäufe

Büroimmobilien stärkste Assetklasse Der Anteil von Büroimmobilien machte rund 68 % des Gesamtvolumens aus, ca. 18 % entfielen auf Mischnutzungen

Renditenentwicklung stabil/leicht fallend Netto-Spitzenrendite Büro -0,05 % auf 2,90 % gefallen, Geschäftshäuser stabil: 2,9 %, Logistik: -0,2 % auf 3,6 %

Fazit Investmentmarkt

Der Frankfurter Gewerbeinvestmentmarkt hat im ersten Halbjahr 2021 zwar ein Transaktionsvolumen unter dem des Vorjahres erzielt, dies lag neben den fehlenden Portfolio-Deals auch daran, dass bis jetzt keine Großtransaktion zu vermelden war. Allerdings lag das Ergebnis annährend auf dem Niveau von 2016. Wenn man bedenkt, dass die Jahre 2018 und 2019 besonders hohe Transaktionsvolumina aufwiesen, relativiert sich der Zwischenstand etwas. Bis Jahresende ist ein Ergebnis auf Vorjahresniveau und leicht darüber möglich, zum einen befinden sich einige Big-Tickets in der Pipeline und zum anderen steigen die Impfquoten und damit auch die Reisemöglichkeiten internationaler Investoren und damit weiterer potentieller Käufer. Neben möglichen Großdeals – der Skyper mitten im Bankenviertel steht ebenso zum Verkauf wie der sich in unmittelbarer Nähe befindliche Marienturm – werden Objekte im Wert zwischen 20 und 50 Mio. € die Basis dafür bilden. Die niedrigen Zinsen machen andere Anlagearten unattraktiver, wodurch die Preise weiter in die Höhe getrieben werden. Das Angebot ist nach wie vor sehr knapp, wodurch Investoren auch in Zukunft verstärkt auf andere Risikoklassen ausweichen werden. Projektentwickler haben sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite eine wichtige Rolle gespielt. Sie sind oftmals eher gewillt hohe Risiken zu tragen und dafür aber mehrheitlich auch gute Gewinne einzufahren. Bis jetzt ist der Frankfurter gewerbliche Investmentmarkt recht gut durch die Krise gekommen, auch für die Zukunft sind die Zeichen eher positiv, allerdings gibt es einige Unwägbarkeiten, wie etwa eine weitere Welle der Pandemie, die Entstehung neuer Varianten und die damit verbundenen Einschränkungen, die Zinsentwicklung und die wirtschaftliche Gesamtentwicklung.



Entwicklung des Transaktionsvolumens (Gewerbeimmobilienmarkt) Frankfurt 2016 - Q2 2021

Glossar Bürovermietung

Flächenumsatz
Der Flächenumsatz ist die Summe aller Flächen, die in einem definierten (Teil-)Markt für Büroimmobilien innerhalb einer bestimmten Zeiteinheit neuvermietet, an Eigennutzer verkauft oder von Eigennutzern für sich selbst errichtet werden. Für die Erfassung der Vermietungsumsätze gilt der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, auch wenn dieser ggf. konditioniert ist und nicht das Einzugsdatum des Mieters ist. Für die Erfassung von eigengenutzten Flächen gilt der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, sofern es sich um den Kauf eines bestehenden oder im Bau befindlichen Bürogebäudes handelt. Bei Projektentwicklungen für die Eigennutzung ist der tatsächliche Baubeginn für die Zuordnung entscheidend (Beginn der Bodenarbeiten).

Mietvertragsverlängerungen werden nur dann als Flächenumsatz erfasst, wenn die angemietete Bürofläche größer als die bisher genutzte Fläche ist. Als Flächenumsatz wird in diesem Fall nur die Anmietung der zusätzlichen Mietfläche berücksichtigt.

Reiner Flächenumsatz (Vermietungsumsatz)
Der Flächenumsatz ohne Eigennutzer.

Leerstand
Summe aller fertiggestellten Büroflächen, die zum Erhebungszeitpunkt ungenutzt sind, zur Vermietung, zur Untervermietung oder zum Verkauf (zum Zwecke der Weiternutzung) angeboten werden und innerhalb von drei Monaten beziehbar sind. Untermietflächen sind Teil des Leerstandes.

Realisierte Durchschnittsmiete
Zur Errechnung der Durchschnittsmiete werden die Mietpreise aller abgeschlossenen Mietverträge in den abgelaufenen zwölf Monaten mit der jeweils angemieteten Fläche gewichtet und daraus der Mittelwert berechnet. Bei den Angaben handelt es sich um nominale Nettokaltmieten.

Realisierte Spitzenmieten
Die realisierte Spitzenmiete umfasst das - bezogen auf das jeweilige Marktgebiet - oberste Preissegment mit einem Marktanteil von 3 % des Vermietungsumsatzes (ohne Eigennutzer) in den abgelaufenen 12 Monaten und stellt hieraus den Median dar. Es sollten zumindest 3 Vertragsabschlüsse einbezogen werden.

Höchstmiete
Einzelne über den Spitzenmieten liegende Werte sollen in nicht reproduzierbaren Flächen als Höchstwerte bezeichnet werden.

Glossar Investmentmarkt

Transaktionsvolumen
Das Transaktionsvolumen ist die Summe der Kaufpreise, die in einem definierten (Teil-)Markt für Gewerbeimmobilien innerhalb einer bestimmten Zeiteinheit erzielt werden. Maßgeblich für die Erfassung einer Transaktion ist der Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung („Signing"). Wohninvestment-Transaktionen werden im Transaktionsvolumen nicht berücksichtigt.

Assetklasse
Die Assetklasse wird je Objekt der Nutzungsart mit dem dominierenden Flächenanteil (mind. 75 %) zum Zeitpunkt des Signings zugeordnet. Objekte bei der keine Nutzungsart einen Anteil von mind. 75 % erreicht, werden der Nutzung Mischnutzung zugewiesen.

Einzelobjekt- und Portfoliotransaktionen
Die Einzelobjekttransaktion umfasst den Erwerb einer gewerblich genutzten Immobilie bzw. eines Entwicklungsgrundstücks. Portfoliotransaktionen umfassen den Erwerb von mindestens zwei räumlich getrennten Immobilien.

Spitzenrendite
Die erzielbare Spitzenrendite entspricht der Anfangsrendite, die für eine marktüblich und langfristig vermietete (bonitätsstarker Mieter) Immobilie mit bester Qualität und Ausstattung in Spitzenlage erzielt werden kann. Sie wird als Nettoanfangsrendite in Prozent angegeben, d. h. als Verhältnis der Jahresmieteinnahmen abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten zum Bruttokaufpreis (Nettokaufpreis zuzüglich Grunderwerbsteuer, Notargebühren und Maklercourtage).

Share-Deal
Bei einem Share-Deal handelt es sich um den Erwerb von Anteilen an einer Objekt- oder einer Immobiliengesellschaft. Der Erwerb der Immobilie ist dabei das primäre Motiv des Investments. Die Höhe des erworbenen Share-Anteils ist für die Wertung als Immobilientransaktion hierbei nicht relevant.

Käufer- und Verkäufertypen
Die Differenzierung der Käufer- und Verkäufertypen erfolgt in Anlehnung an die von der gif-Kompetenzgruppe Research (Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.) erarbeiteten Investorentypen (Leitfaden zur Berichterstattung über den Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien, Mai 2014).

reView

wissenswertes über den immobilienmarkt

blackolive

blackolive advisors GmbH ist ein auf die Beratung von Investoren,
Vermietern und Mietern spezialisierter Gewerbeimmobilienmakler.

IMPRESSUM:
blackolive advisors GmbH
Reuterweg 18
60323 Frankfurt

fon +49 69 9074487-0
fax +49 69 9074487-10
info@blackolive.de
www.blackolive.de

Geschäftsführer Oliver Schön & Rainer Hamacher

Handelsregister Amtsgericht Frankfurt HRB 93813
Umsatzsteuer-ID gemäß § 27 a Umsatzsteuergesetz DE283390909

Copyright © blackolive advisors GmbH
Die in diesem Bericht/Dokument bereitgestellten Informationen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengestellt und dienen als allgemeine Information und zu Marketingzwecken. blackolive advisors GmbH übernimmt keine Haftung für direkte oder indirekte Schäden, die aus Ungenauigkeiten, Unvollständigkeiten oder Fehlern in diesem Bericht entstehen. Wir behalten uns das Recht vor, jederzeit Änderungen/Ergänzungen an den enthaltenen Informationen vorzunehmen. Der Bericht und alle Teile daraus sind urheberrechtlich geschützt, eine Vervielfältigung oder Publikation bedarf der schriftlichen Zustimmung der blackolive advisors GmbH. Bildmaterial darf nur mit Einwilligung von blackolive verbreitet, vervielfältigt oder öffentlich zur Schau gestellt werden. Bilder teilweise by shutterstock.com.

GERMAN
PROPERTY
PARTNERS