reView

wissenswertes über den immobilienmarkt

reView

wissenswertes über den immobilienmarkt

Liebe Leserinnen und Leser,
die Entwicklung des Frankfurter Investment- und Bürovermietungsmarkts hat sich gegenüber der im 1. Halbjahr gewendet. War der gewerbliche Investmentmarkt, was Großdeals anbelangt, vor drei Monaten noch sehr schwach gewesen, hat dieser sich nun nicht zuletzt durch eine Rekordtransaktion deutlich erholt, während es dem Bürovermietungsmarkt im dritten Quartal an weiteren Großtransaktionen mangelte. Insgesamt zeigten sich aber beide Märkte sehr dynamisch und mit viel Potential. Der Bürovermietungsmarkt wird 2021 noch nicht zu seiner alten Stärke zurückfinden, der Investmentmarkt hingegen wird das hohe Transaktionsvolumen der Vorjahre voraussichtlich fortsetzen können.

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

reView

wissenswertes über den immobilienmarkt

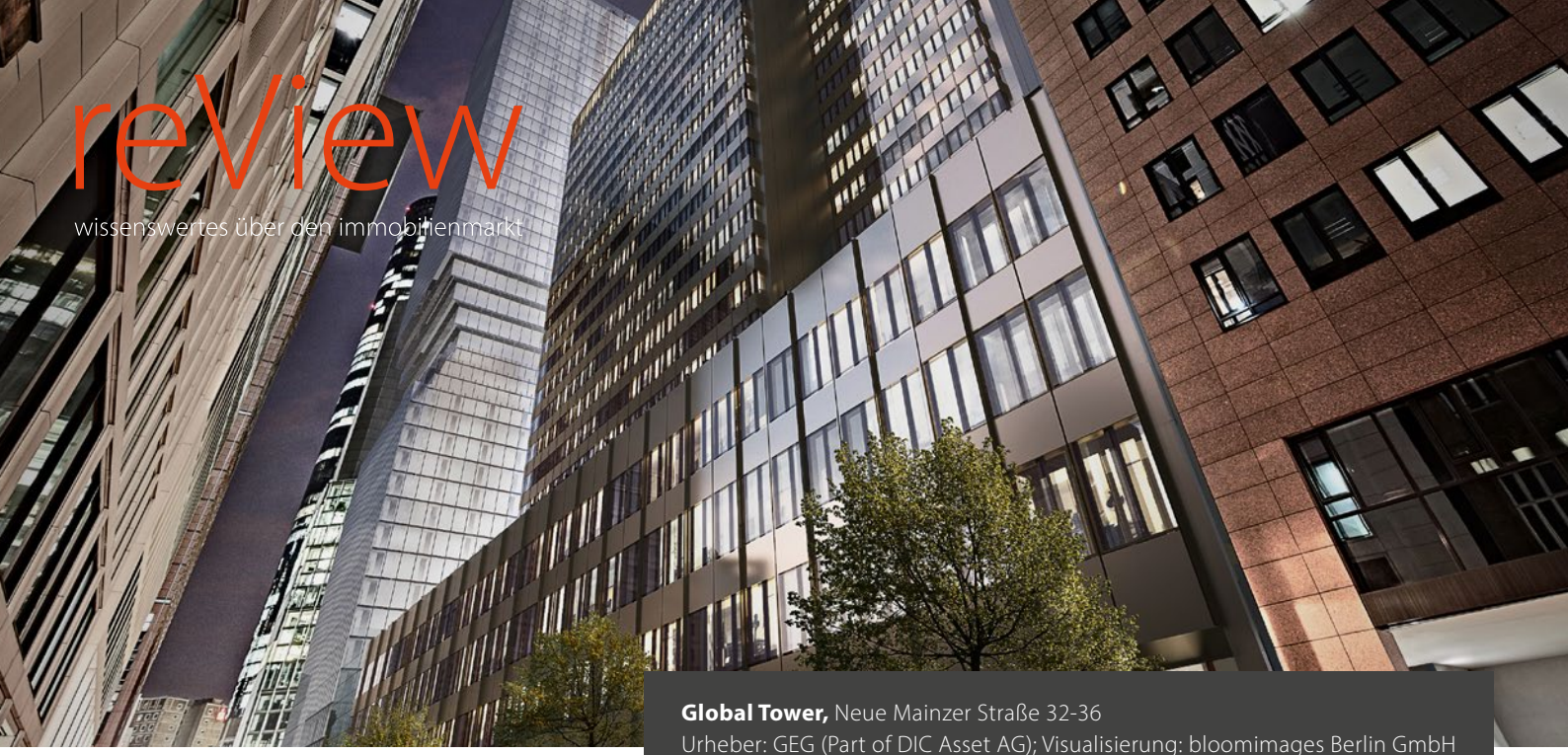
ONE, Brüsseler Straße 1-3
Copyright CA Immo

Flächenumsatz zieht an

Am Ende des dritten Quartals 2021 wurde mit ca. 286.900 m² und 516 Abschlüssen im Frankfurter Büromarkt rund 29 % mehr Fläche und 130 Deals mehr vermietet als im ersten Dreivierteljahr 2020.

Das dritte Quartal konnte sogar mit einem Flächenumsatz von knapp über 100.000 m² aufwarten, was über dem Niveau des dritten Quartals 2019 lag als rund 96.500 m² vermietet wurden und das wohlgemerkt ohne einen weiteren Großabschluss. Das Gesamtergebnis für das Jahr blieb allerdings trotz des guten dritten Quartals noch hinter Flächenumsätzen der Vor-Pandemie-Zeit zurück. Am stärksten legte die Flächenklasse 5.001 m² bis 10.000 m² zu, mit einem Plus von 150 % erreicht dieses Segment das Niveau des Flächenumsatzes von 2019. Ebenfalls deutlich zugelegt haben Abschlüsse im Bereich von 1.001 m² - 2.000 m². Mit 33 Deals gegenüber 19 im dritten Quartal 2020 ist ein Anstieg von 75 % zu konstatieren. Basis des gesamten Marktes ist und bleibt das kleinteilige Segment bis 1.000 m², hier wurden knapp 50 Prozent des Gesamtflächenumsatzes erwirtschaftet, was dem Markt Stabilität verleiht. Die beiden einzigen Deals über 10.000 m² stammen aus dem ersten und zweiten Quartal, der größte Abschluss blieb die rund 20.000 m²-Anmietung der Nestlé AG im Projekt Kreisler in unmittelbarer Nähe zum Frankfurter Hauptbahnhof. Der Baustart des ca. 15.000 m² Gebäudes für Siemens in Gateway Gardens zum Eigennutz aus dem ersten Quartal konnte Platz zwei verteidigen. Unter den Top-10-Deals waren drei Unternehmen aus dem produzierenden und verarbeitenden Gewerbe mit einer Gesamtfläche von rund 33.000 m² vertreten, neben Nestlé handelte es sich dabei um Schaeffler Automotive Aftermarket GmbH & Co. KG aus dem dritten Quartal und Mainova zu Beginn des Jahres, jeweils mit Flächen zwischen 5.000 m² und 7.000 m². Unter diesem Aspekt verwundert es nicht, dass Büroflächen, welche dem produzierenden Gewerbe zugeordnet sind, mit 17 % am Flächenumsatz beteiligt waren und diese Branche somit auf Platz eins hievte. Auf Platz zwei und drei folgten Berater (16 %) - die mit mehr als 100 Mietverträgen die aktivsten Markteilnehmer waren- und Bau und Immobiliendienstleister (15 %). Finanzdienstleister waren lediglich mit rund 7 % des Umsatzes am Marktgeschehen beteiligt, da unter den Top-10 Deals nach Größe kein Finanzdienstleister zu finden war. Welche Unternehmen in Zukunft die meiste Fläche nachfragen werden oder ob dies sehr variabel über unterschiedliche Branchen verteilt sein wird, ist heute noch nicht abzusehen, aber Finanzdienstleister werden so schnell vermutlich nicht wieder dazuzählen, wenn sie überhaupt wieder eine tragende Rolle bekommen.

Fast reView	
BÜROFLÄCHENUMSATZ Q3 2021	ca. 286.900 m²
LEERSTANDSQUOTE Q3 2021	8,3 %
LEERSTAND Q3 2021	ca. 966.400 m²
Ø-MIETE Q3 2021	22,90 €/m²
SPITZENMIETE Q3 2021	46,00 €/m²
FERTIGSTELLUNGEN 2021	ca. 176.100 m²
VORVERMIETUNGSQUOTE 2021	75 %
TRANSAKTIONSVOLUMEN Q3 2021	4,35 Mrd.
SPITZENRENDITE BÜRO (NETTO) Q3 2021	2,90 %



Global Tower, Neue Mainzer Straße 32-36
Urheber: GEG (Part of DIC Asset AG); Visualisierung: bloomimages Berlin GmbH

City(nahe) Bereiche stärker nachgefragt

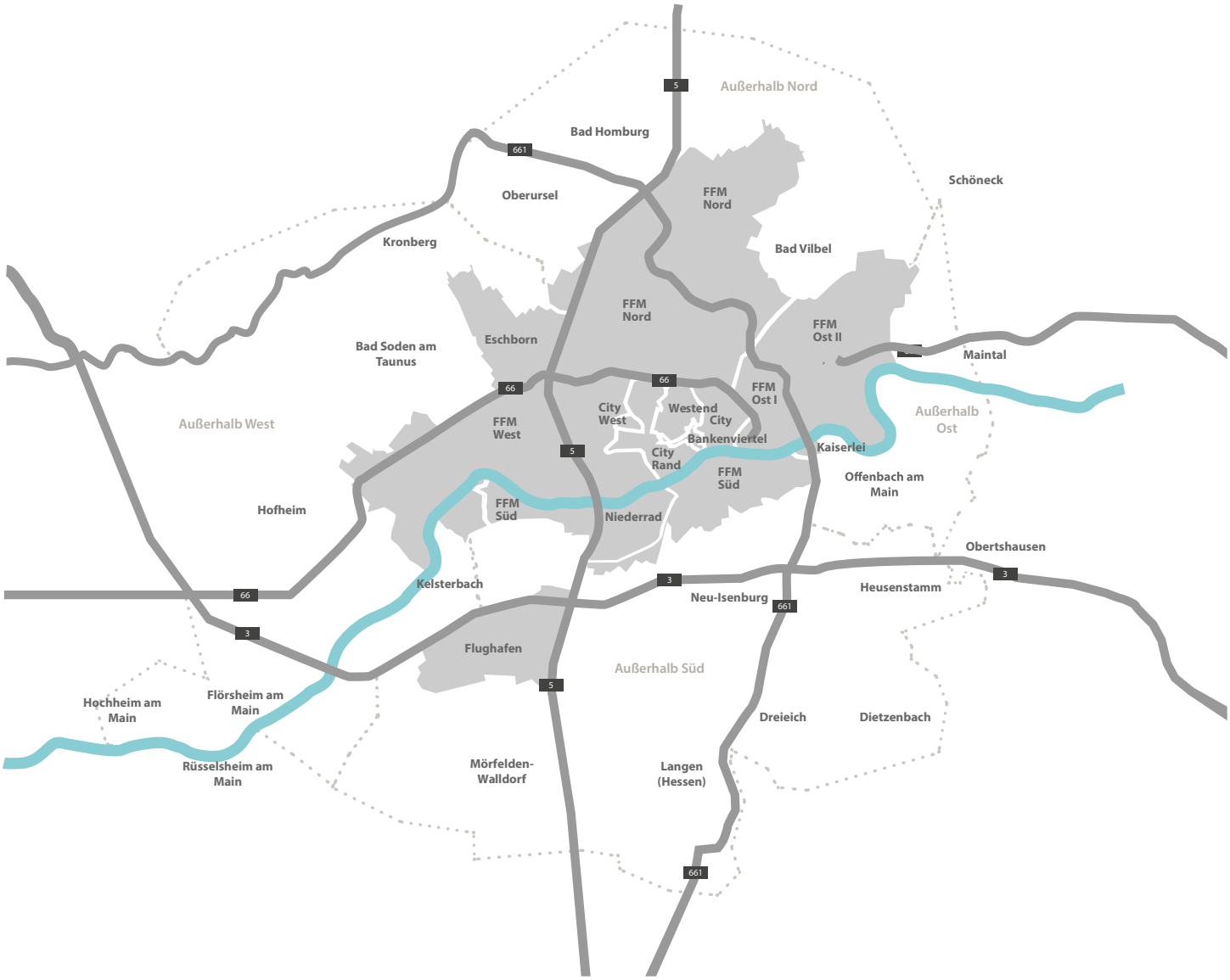
Die zentraleren Lagen schnitten im Gegensatz zum 1. Halbjahr deutlich besser ab, im Central Business District (CBD) – bestehend aus Bankenviertel, Westend und City – wurde in den ersten 9 Monaten des Jahres rund 37 % des Gesamtumsatzes erzielt.

Allein im Bankenviertel wurde 17 % der Fläche umgesetzt, einen ebenso großen Anteil am Gesamtumsatz hatte der Bereich City Rand. Im Bankenviertel trugen eine Reihe von Abschlüssen im mittleren Flächensegment dazu bei, wie etwa der von blackolive vermittelte Abschluss der CORESTATE Capital Advisors GmbH im Marienturm über rund 5.400 m². Zu dem guten Ergebnis im City Rand trug die Großanmietung der Nestlé AG einen wesentlichen Teil bei. Größter Gewinner nach Flächenumsatz war der Flughafen, dort wurde mit rund 28.700 m² viermal so viel Fläche wie im selben Vorjahreszeitraum vermietet, wenngleich in diesem Bereich der Baustart der der Siemens-Eigennutzung stark zu Buche schlug. Aber auch ohne diesen Deal verdoppelte sich der Umsatz am Flughafen gegenüber dem dritten Quartal 2020. Neben dem im letzten Jahr fertiggestellten JACKIE & JERRIE erfreute sich das MAC einer besonders guten Nachfrage. Auch im Westend hat sich der Flächenumsatz gegenüber dem Vorjahr verdoppelt und erreichte annähernd das Niveau von 2019. Einbußen des Flächenumsatzes zwischen 20 und über 30 % mussten die Teillagen Frankfurt Süd, Offenbach Kaiserlei und Frankfurt Ost I und II hinnehmen. Aber in fast allen Teillagen wurden deutlich mehr Mietverträge als in 2020 geschlossen. Eschborn hat ohne einen Großabschluss mit knapp 25.000 m² einen stabilen Umsatz erzielt, größter Abschluss im Teilmarkt war der von blackolive vermittelte Mietvertrag von trendtours Holding GmbH über 4.200 m². Diese größere Anmietung aus dem Touristikbereich, die deutlich gestiegene Nachfrage am Flughafen und der gute Flächenumsatz im Bankenviertel lassen sich als positive Signale für den Frankfurter Büromarkt werten.

FRANKFURT	1-3 CBD*	4 CITY RAND	5 CITY WEST	6 SÜD
Umsatz:	106.600 m²	48.300 m²	13.600 m²	13.900 m²
(% an Gesamt):	37,1 %	16,8 %	4,5 %	4,8 %
Leerstand:	212.900 m²	67.600 m²	25.100 m²	49.400 m²
Ø-Miete:	31,60 €/m²	24,70 €/m²	17,10 €/m²	19,00 €/m²
Bestand:	3.724.900 m²	1.358.100 m²	687.400 m²	579.600 m²
FRANKFURT	**7 WEST**	**8 NORD**	**9 OST 1**	**10 OST 2**
Umsatz:	8.700 m²	8.000 m²	15.900 m²	6.200 m²
(% an Gesamt):	3,0 %	2,8 %	5,5 %	2,2 %
Leerstand:	83.300 m²	57.600 m²	61.600 m²	50.300 m²
Ø-Miete:	11,60 €/m²	11,90 €/m²	17,10 €/m²	11,50 €/m²
Bestand:	1.284.600 m²	693.200 m²	537.900 m²	305.000 m²
FRANKFURT	**11 NIEDERRAD**	**12 AIRPORT**	**13 ESCHBORN**	**14 KAISERLEI**
Umsatz:	8.400 m²	28.700 m²	25.000 m²	3.600 m²
(% an Gesamt):	2,9 %	10,0 %	8,7 %	1,2 %
Leerstand:	88.700 m²	50.800 m²	157.100 m²	65.500 m²
Ø-Miete:	12,90 €/m²	19,70 €/m²	17,00 €/m²	10,80 €/m²
Bestand:	670.300 m²	627.500 m²	994.900 m²	212.100 m²
GESAMT	**UMSATZ**	**Ø-MIETE**	**LEERSTAND**	**BESTAND**
	286.900 m²	22,90 €/m²	966.900 m²	11.675.500 m²

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

Frankfurt Teilmärkte



JACKIE & JERRIE, Georg-Baumgarten-Straße 3
TOPOS Beteiligungs GmbH

Mieten, Leerstand und Fertigstellungen

Der Leerstand ist zwar im Vergleich zum Vorjahr noch gestiegen und liegt aktuell bei knapp 967.000 m², die Leerstandsquote beträgt 8,3 %. Aber der Anstieg scheint beendet, denn nun sinkt der Leerstand seit vier Monaten erstmals wieder leicht. Während der gesamte erweiterte Innenstadtbereich, CBD mit City West und City Rand eher unterdurchschnittliche Leerstandsquoten zwischen 3,7 und 7,8 % aufweist, liegen die Leerstandsquoten der Randlagen wie dem Offenbacher Kaiserlei, Eschborn und Niederrad im zweistelligen Bereich. Der kleinräumige Bereich Offenbacher Kaiserlei weist sogar eine Leerstandsquote von fast 30 Prozent auf, wobei sich Zweidrittel des Leerstands in etwa hälftig auf zwei Objekte verteilt. Das Bankenviertel hatte jüngst durch die Fertigstellung des Global Towers wieder einen leicht höheren Leerstand zu verkraften, gleichzeitig ist es jedoch auch der Teilmarkt mit der größten Nachfrage, eine zeitnahe Reduzierung ist daher sehr wahrscheinlich.

Die Mietpreise haben im Jahresverlauf weiter zugelegt. Die Durchschnittsmiete ist gegenüber dem dritten Quartal 2020 um 1,30 €/m² auf 22,90 €/m² gestiegen. Dafür verantwortlich waren neben der Projektanmietung von Nestlé Mietvertragsabschlüsse in Neubauten und Projekten wie beispielsweise Marienturm, Omniturm, FOUR und Global Tower. Die Spitzenmiete hat sich nach über zwei Jahren der Stagnation um einen weiteren Euro auf 46,00€/m² nach oben geschraubt.

Die Fertigstellungen sanken gegenüber 2020 im laufenden Jahr 2021 etwas ab, bis Jahresende wird die Zahl der fertiggestellten Flächen ca. 176.100 m² betragen, 2020 waren es rund 222.000 m². Die Belegungsquote lag 2020 und 2021 bei 75 Prozent. Im dritten Quartal wurde mit dem Global Tower das mit knapp 30.000 m² größte Projekt des Jahres fertiggestellt, wovon schon gut die Hälfte der Flächen vermietet oder reserviert ist. Für das Jahr 2022 sind aktuell rund 255.000 m² geplant, die Belegungsquote liegt bei 49 %. Größere freie Flächen werden 2022 etwa das ONE mit rund 35.000 m² bieten, wobei hier schon fast alle Flächen reserviert sind und der Oststern im Ostend, wo noch etwa knapp 9.000 m² zur Anmietung stehen, aber auch hier gibt es schon Reservierungen. In den weiter vom Zentrum entfernten Lagen wird die Sanierung des Omega Hauses mit rund 40.000 m² im Offenbacher Kaiserlei bis Anfang 2023 erwartet sowie am Flughafen das EUROPA-CENTER Gateway Gardens mit über 30.000 m².

Für Kurzleser:

Büromarkt nimmt wieder Fahrt auf Flächenumsatz 29 % 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, 2tes Quartal 2021

Zunahmen in fast allen Flächenklassen stärkste Zunahme im Segment 5.001 m² bis 10.000 m² zu und damit auf Niveau 2019, kleines Segment bis 1.000 m² bildet die Basis

Produzierendes und verarbeitendes Gewerbe mit 17 % stärkste Nachfragergruppe Berater: 16 %, Bau- und Immobilien 15 %, Finanzdienstleister abgeschlagen 7 %

CBD deutlich gestärkt (37 %), citynahe Lagen bevorzugt Bankenviertel und City Rand mit 17 %, (Nestlé-Anmietung), Vervierfachung des Umsatzes am Flughafen

Mietpreise gestiegen Spitzenmiete: 46,00 €/m²/Monat, Durchschnittsmiete: 22,90 €/m²/Monat, + 1,30 €/m²/Monat ggü. Q3 2020, kein Mietpreisverfall zu erwarten

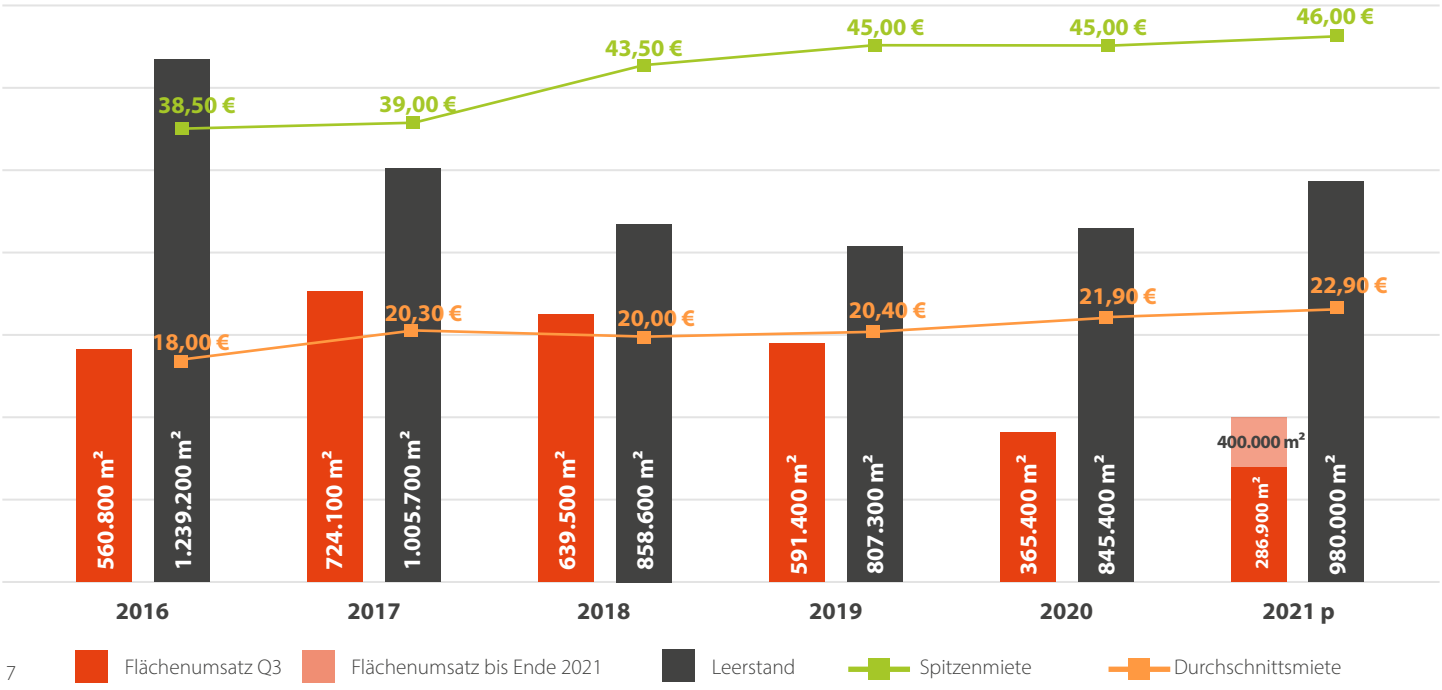
Leerstandsanstieg gebremst ggü. Q3 2020 Zunahme von 7,6 % auf 8,3 %, jüngst jedoch Abnahme, große Bandbreite in den Teilmärkten, von 3,7 % (City West) bis knapp 30 % (OF-Kaiserlei))

Fertigstellungsrate gegenüber 2020 leicht gesunken, 2022 deutlich mehr Fläche Gesamtfertigstellung 2021: 176.100 m², Belegungsquote 75 %, 2022: > 250.000 m² erwartet

MAXXON
Düsseldorfer Straße 9, Eschborn

Fazit Vermietung

Obwohl es keinen weiteren Großabschluss im dritten Quartal zu vermelden gab, lag der Flächenumsatz und vor allem die Anzahl der Mietverträge deutlich über dem Niveau des Vorjahres. Die Stimmung am Frankfurter Bürovermietungsmarkt hat sich deutlich verbessert, die Mieten haben einen ordentlichen Sprung gemacht und überall in der Stadt wachsen Gebäude in die Höhe oder sind projektiert. Die Nachfrage hat angezogen und Mieter sind wieder bereit, langfristige Entscheidungen über neue Flächen zu treffen. Dies hat sich zu einem Teil in den Zahlen niedergeschlagen, zu einem anderen Teil sind immer noch viele Verträge in Verhandlungen. Die Mietpreise bewegen sich weiter auf einem hohen Niveau. Auch die Leerstandszunahme seit Mitte 2020 scheint gebremst. Die Mitarbeiter sind zwar in vielen Büros nicht in Gänze zurückgekehrt, aber es kristallisiert sich doch heraus, dass einige Präsenztage in der Woche unverzichtbar sind und der an diesen Tagen beispielsweise stattfindenden Austausch ebenfalls Platz benötigt, sodass es nicht wie Anfangs gedacht immer und überall zu massiven Flächenreduzierungen kommt, sondern eher zu Modifizierungen. Die Ansprüche an die Objekte haben sich vielfach verändert, Nachhaltigkeit, Flexibilität und eine gute digitale Versorgung stehen nun oftmals mehr im Mittelpunkt. Veraltete Objekte können diesen Anforderungen oftmals nicht gerecht werden. Die höheren Fertigstellungsraten der nächsten Jahre haben also durchaus ihre Berechtigung, wenngleich teilweise ein längerer Atem von Nöten sein wird. Eine solch umfassende Veränderung der Arbeitswelt geht nicht von einem auf den anderen Tag, aber alle Marktteilnehmer sehen heute deutlich positiver in die Zukunft, als dies noch vor 12 Monaten der Fall war.



FOUR, Große Gallusstraße 10-14
Groß & Partner

Investmentvolumen hat deutlich zugelegt – Mega-Deal

Der gewerbliche Frankfurter Investmentmarkt schloss zum dritten Quartal 2021 mit einem Transaktionsvolumen von rund 4,35 Mrd. €, dies entspricht einer Zunahme um 19 % gegenüber demselben Vorjahreszeitraum.

Stärkste Assetklasse war mit 83 % – wie üblich in Frankfurt – Büro, alle anderen Assetklassen hatten nur Anteile zwischen 0,2 % (Handelsobjekte) und 8 % (Mischnutzungen). Im Central Business District (CBD) wurden rund 60 % des Gesamtvolumens erzielt, ein überdurchschnittliches Ergebnis, welches sich insbesondere durch die beiden größten Transaktionen erklärt. Das Objekt FOUR – T1 wurde im Rahmen eines Forward-Deals vom Projektentwickler Groß & Partner für 1,4 Mrd. Euro an ein Joint Venture aus Allianz und der Bayerischen Versorgungskammer verkauft und war damit die teuerste jemals in Deutschland getätigte Einzeltransaktion. Zusammen mit dem sich ebenfalls im Bankenviertel befindlichen Skyper, welcher von der HDI Deutschland AG an die Allianz wechselte, erreichten die beiden Objekte ein Volumen von knapp 2 Mrd. Euro. Drittgrößter Verkauf blieb das Projekt Messeeingang-Süd (Europa-Allee 68), welches von der Gustav Zech Stiftung an die Sparda-Bank Hessen überging und nun den Namen Sparda-Bank Tower trägt. Die Dominanz der Single-Deals drückt den Anteil der Portfolio-Transaktionen auf knapp 5%. Während die Anteile von Core-Immobilien in den Jahren 2019 und 2020 zwischen 25 und 30 % lagen, waren es zum Ende des dritten Quartals, nicht zuletzt wegen der drei größten Transaktionen 57 %. Dies darf jedoch nicht über den weiterhin existenten Mangel an Core-Produkten hinwegtäuschen, die meisten Objekte (29) wurden im Bereich Value-Add verkauft, ihr Anteil am Transaktionsvolumen lag bei 21 %.

Die größte Käufergruppe waren Versicherungen mit 46 %, da sie auf Käuferseite bei den beiden größten Transaktionen des Jahres standen. Zweitgrößte Käufergruppe und mit 19 Ankäufen und 16 % Marktanteil aktivste Käufergruppe waren Projektentwickler. Projektentwickler kauften zu großen Anteilen Value-Add-Objekte mit dem Ziel diese einer anderen Nutzung zuzuführen oder als Büroobjekte am Markt neu zu positionieren. Auf Verkäuferseite waren Projektentwickler nach Volumen (47 %) und Anzahl der Verkäufe (14) stärkster Player am Markt. Private Anleger nutzten die hohen Preise und veräußerten 13 Objekte.

Die Renditen sanken weiter und stabilisierten sich auf niedrigem Niveau. Das gleichgebliebene Zinsniveau seit Anfang 2021 hat zu einer Stabilität der Renditen geführt: Die Renditen haben sich gegenüber dem letzten Quartal nicht verändert. Im Vergleich mit dem dritten Quartal 2020 ist ein leichter Rückgang zu konstatieren, da der schon seit Jahren vorherrschende Produktmangel im Core-Bereich nach wie vor besteht.

Für Kurzleser:

Transaktionsvolumen mit 4,35 Mrd. € 19 % über Vorjahr sehr gutes Ergebnis nach einem schwachen ersten Halbjahr

Größte Transaktion 2021 FOUR-T1, Große Gallusstraße 14-16, KP: 1,4 Mrd. €, Verkäufer: Groß & Partner, Käufer: JV aus Allianz und Bayerischen Versorgungskammer

Stärkste Käufergruppe Q1-3 2021 Versicherungen (46 %), sie standen bei den beiden größten Transaktionen auf Käuferseite (FOUR-T1, Skyper)

Stärkste Verkäufergruppe Q1-3 2021 Projektentwickler (47 %), verkauften die meisten Objekte (14) und standen auf Verkäuferseite des Mega-Deals FOUR-T1

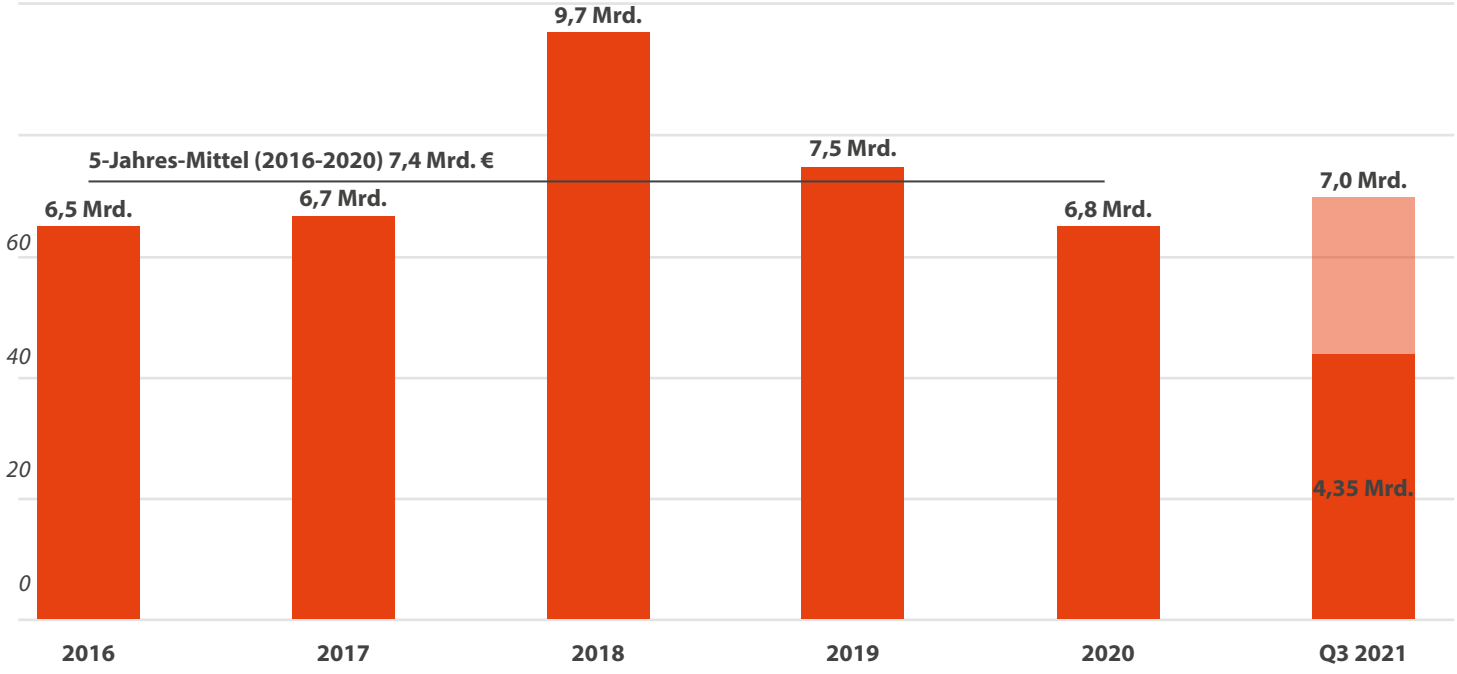
Büroimmobilien stärkste Assetklasse Der Anteil von Büroimmobilien machte rund 83 % des Gesamtvolumens aus, die anderen Assetklassen nur mit 0,2 % bis 8 % beteiligt

Renditen stabil bis leicht fallend Netto-Spitzenrendite Büro -0,05 % auf 2,90 % gefallen, Geschäftshäuser leicht gefallen: 2,9 % (-0,2 %), Logistik: -0,1 % auf 3,6 %

Marienturm
Taunusanlage 9/10

Fazit Investmentmarkt

Der Frankfurter Gewerbeinvestmentmarkt hat sich nach einem schwachen ersten Halbjahr zum Ende des dritten Quartals deutlich erholt. Der Rekordverkauf des FOUR-T1 und des Skypers haben das Transaktionsvolumen deutlich angeschoben. Insgesamt 8 Transaktionen über 100 Mio. Euro für insgesamt über 3 Mrd. Euro wurden bis Ende September getätigt. Es befinden sich noch einige größere Objekte in der Pipeline, dazu gehört unter anderem der nun nahezu voll vermietete Marienturm. Es ist damit zu rechnen, dass eine Reihe von Investoren noch in diesem Jahr ihr Geld anlegen werden, da im nächsten Jahr ein Zinsanstieg und eine Erhöhung der Grunderwerbsteuer zu erwarten ist. Ein Transaktionsvolumen von bis zu 7 Milliarden Euro erscheint unter diesen Bedingungen durchaus möglich. Da bei den größeren Transaktionen nur in einem Fall internationale Investoren auf Käuferseite standen, ist es wenig überraschend, dass ihr Anteil bis jetzt bei lediglich 13 % lag. Insgesamt ist damit am Frankfurter Gewerbeinvestmentmarkt nach wie vor kein wirklicher Einbruch durch die Corona-Pandemie zu erkennen, wenngleich der geringere Anteil an internationalen Investoren durchaus Zeuge eines eingeschränkten Reiseverkehrs ist. Der nach wie vor herrschende Produktmangel im Core-Bereich wird auch durch die zahlreichen Fertigstellungen von Premium-Objekten im CBD nur etwas abgemildert (werden). Projektentwickler bleiben die Aktivsten, weil risikofreudigsten Player am Markt. Auch wenn bei Baufertigstellung nicht immer mit Vollvermietung gerechnet werden kann, zeigen die guten Vorvermietungsquoten und die nach Fertigstellung häufig raschen Vermietungserfolge sowie die hohen Preise doch, dass es sich um einen hart umkämpften Markt handelt.



Entwicklung des Transaktionsvolumens (Gewerbeimmobilienmarkt) Frankfurt 2016 - Q3 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