

Bürovermietung
Investment
Einzelhandel
Industrie/Logistik

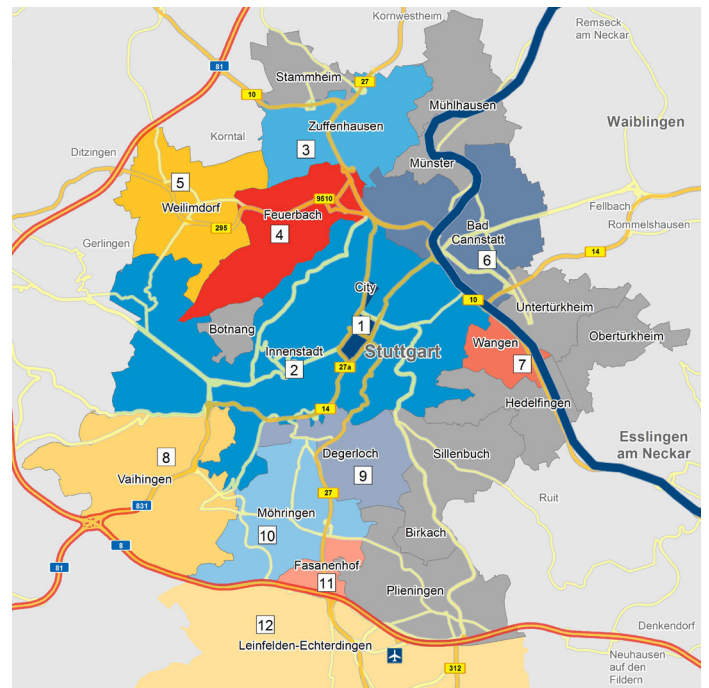


Bürovermietung

Der Stuttgarter Bürovermietungsmarkt schloss das Jahr 2013 mit einem überdurchschnittlichen Flächenumsatz ab. Großflächige Anmietungen prägten dabei den Markt.

Flächenumsatz

Die Vermietungsaktivität auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen) blieb auch zum Abschluss des Jahres 2013 ungebrochen hoch. Nach einem verhaltenen Jahresauftakt nahm der Markt kontinuierlich an Fahrt auf und verzeichnete in den letzten drei Monaten noch einmal einen Flächenumsatz von ca. 63.500 m². Damit wurden zum 31.12.2013 insgesamt 258.300 m² (296 Abschlüsse)

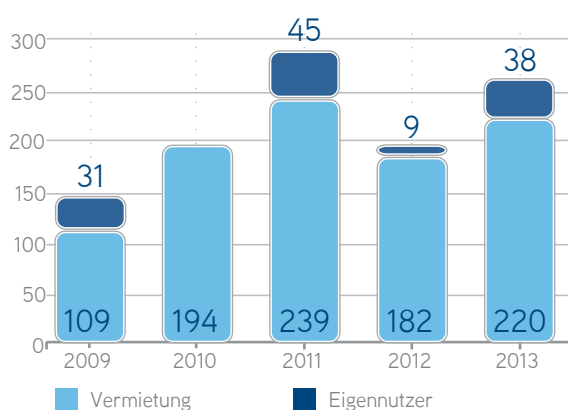


Stuttgart	
IN ZAHLEN	
Einwohner	582.000
Arbeitslosenquote	5,9 %
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	369.000
Gewerbesteuerhebesatz	420 %
Verfügbares Einkommen/Kopf	24.571 €

Quellen: Statistisches Amt Stuttgart, Bundesagentur für Arbeit, infas geodaten

Fast Facts	
BÜROVERMIETUNG (INKL. LEINFELDEN-ECHTERDINGEN)	
Flächenumsatz	258.300 m ²
Vermietungsumsatz	219.600 m ²
Spitzenmiete	20,00 €/m ²
Durchschnittsmiete	12,00 €/m ²
Flächenbestand (inkl. Umland)	7,5 Mio. m ²
Leerstandsquote	4,9 %

Büroflächenumsatz in 1.000 m²



erfasst – das zweithöchste Ergebnis nach dem Rekordjahr 2011 (284.000 m² mit 361 Abschlüssen). Im Rückblick auf die vergangenen zehn Jahre bestätigen sich damit ein tendenziell zunehmender Büroflächenumsatz und eine anhaltend hohe Anzahl von Vermietungsabschlüssen auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen).

Differenzierter stellt sich die Entwicklung auf Teilmarktebene dar. Insbesondere in den Zentrumsanlagen ging der Flächenumsatz mit ca. 85.800 m² im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 27 % zurück. Ursächlich ist hier eine mieterseitige Präferenz für kleinere Flächeneinheiten bis 1.000 m². So entfielen zwar ca. 60 % der Mietabschlüsse auf die Stuttgarter City- und Innenstadtlagen, jedoch wurde in diesen Teilmärkten weniger als ein Drittel des gesamten Flächenvolumens realisiert.

Dem gegenüber konnten in den peripheren Stadtteillagen tendenziell steigende Flächenumsätze gegenüber dem Vorjahr konstatiert werden. Mit 48.300 m² stellte der Teilmarkt Leinfelden-Echterdingen das größte Vermietungsvolumen. Hier entfiel allein auf die Anmietung von EY (Ernst & Young) mit ca. 25.500 m² mehr als 50 % des Flächenumsatzes. Auch in Möhringen (27.100 m²), Feuerbach/Zuffenhausen (26.700 m²) und Bad Cannstatt/Wangen (19.900 m²) wurden durch großflächige Anmietungen im Segment über 10.000 m² die Vorjahresergebnisse weit übertroffen.

Insgesamt dominierten großflächige Anmietungen das Jahr 2013. Allein acht Abschlüsse generierten mit ca. 119.700 m² annähernd die Hälfte des Flächenumsatzes. Darunter befanden sich auch die Abschlüsse zweier Eigennutzer mit insgesamt 34.200 m². Mit 53.900 m² im Flächensegment bis 500 m² (2012: 53.900 m²) und 39.900 m² bei Flächen zwischen 500 m² und 1.000 m² (2012: 40.100 m²) konnten jedoch die guten Ergebnisse des Vorjahres ebenfalls bestätigt werden.

Wie bereits in den Vorjahren stellten Beratungsunternehmen mit 58 Abschlüssen die aktivste Branche. An zweiter Stelle folgt der Informations- und Telekommunikationsbereich mit

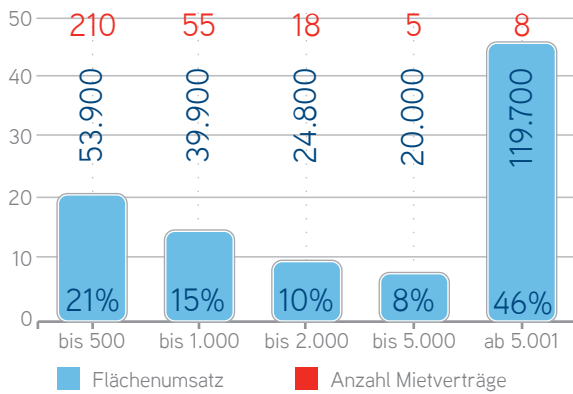
54 Mietverträgen. Den größten Flächenumsatz generierten jedoch Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe (ca. 58.000 m²). Zurückzuführen ist dies insbesondere auf einen in Stuttgart ansässigen Industriekonzern, der im Jahre 2013 drei Abschlüsse in Möhringen und Leinfelden-Echterdingen mit zusammen ca. 33.000 m² unterzeichnete. Erst dann folgen Beratungsunternehmen mit ca. 44.700 m² und Anmietungen aus dem Bereich Verwaltung/Verbände/soziale Einrichtungen mit ca. 42.200 m².

Angebot und Leerstand

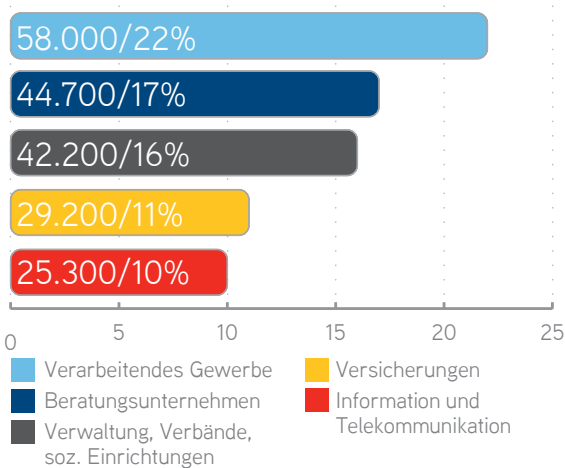
Der seit dem Jahr 2010 sukzessiv abnehmende Leerstand erreichte gegen Ende des Jahres 2013 einen neuen Tiefstand. Bei einem Flächenbestand von ca. 7,5 Mio. m² konnte auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen) zum 31.12.2013 eine verfügbare Fläche von lediglich ca. 364.800 m² verzeichnet werden. Hieraus resultiert eine Leerstandsquote von ca. 4,9 % - die niedrigste, die in den vergangenen zehn Jahren auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen) gemessen wurde. Auch im Vergleich der anderen Top-6-Immobilienstandorte bedeutet dies die Spitzenposition. Ursächlich für diese Entwicklung sind die weiterhin hohe Nachfrage nach Büroflächen in der Baden-Württembergischen Landeshauptstadt sowie hohe Vorvermietungsquoten von annähernd 80 % bei Neubauprojekten in 2013. In diesem Zusammenhang sind auch die Fertigstellungen des Bülow Carré mit ca. 22.000 m² und des Caleido mit ca. 14.000 m² zu nennen. Des Weiteren entsteht in prominenter Lage gegenüber dem Hauptbahnhof bis Ende 2014 das City Gate mit ca. 14.000 m². Mit Spannung sind auch die Entwicklungen im weiter wachsenden Europaviertel zu beobachten. Neben dem Milaneo Office mit ca. 5.600 m² Bürofläche bietet das Projekt Europe Plaza ein weiteres Flächenpotential von ca. 17.000 m² für Büronutzer. In Stuttgart Vaihingen ist die stetige Weiterentwicklung des Stuttgarter Engineering Park (STEP) zu nennen. Bereits 2014 wird mit dem STEP 7.1 ein weiteres Bürogebäude auf dem 11 Hektar großen Areal fertiggestellt. So

Der Markt im Überblick							
LAGE		Büroflächenumsatz in m ² inkl. Eigennutzer	Vermietungsumsatz in m ²	Nachhaltige Mietpreise in €/m ²	Durchschnittsmiete in €/m ²	Büroflächenleerstand in m ²	Fertigstellungsvolumen 2013 in m ²
City	1	34.400	34.200	10,00-20,00	14,40	70.500	39.500
Innenstadt	2	51.400	37.700	9,00-16,50	11,50	70.500	33.600
Zuffenhausen	3						
Feuerbach	4	26.700	3.700	8,50-9,50	9,40	13.900	0
Weilimdorf	5	7.900	6.400	8,00-9,00	8,40	45.800	0
Bad Cannstatt	6						
Wangen	7	19.900	19.600	9,00-12,00	11,90	23.600	1.500
Vaihingen	8	35.100	35.100	8,50-16,50	11,90	23.500	600
Degerloch	9	1.800	1.800	9,00-11,00	10,70	10.400	0
Möhringen	10	27.100	27.100	8,00-12,00	10,00	32.300	6.000
Fasanenhof	11	5.700	5.700	9,00-10,00	9,50	23.800	0
Leinfelden-Echterdingen	12	48.300	48.300	9,00-11,00	10,10	50.500	0
Gesamt		258.300	219.600		12,00	364.800	81.200

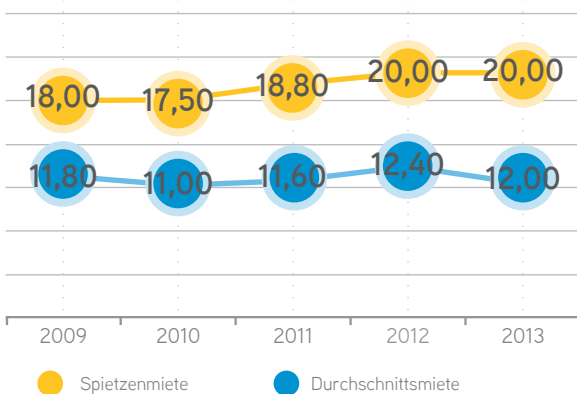
Flächenumsatz nach Mietgröße (in m² und %) und Anzahl Mietverträge



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



Spitzen- und Durchschnittsmiete (in €/m²)



ist allein für das Jahr 2014 ein weiterer Zuwachs von ca. 79.700 m² Bürofläche zu erwarten. Die Vorvermietungsquoten dieser Projekte liegen bei durchschnittlich ca. 55 %.

Nachfrage

Die Nachfrage blieb ungeachtet der gemäßigten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auf dem guten Niveau der Vorjahre. Hierin zeigt sich die hohe Attraktivität Stuttgarts und seiner umliegenden Region für nationale wie internationale Unternehmen. Trotz einer verhaltenen Konjunkturprognose für das Jahr 2014 ist daher auch im kommenden Jahr mit einer hohen Aktivität auf dem Stuttgarter Büovermietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen) zu rechnen. Abzuwarten bleibt jedoch, ob auch weiterhin großflächige Anmietungen den Flächenumsatz auf ein überdurchschnittliches Niveau steigen lassen.

Mieten

Auch im Jahr 2013 war eine Zurückhaltung der Mieter gegenüber hochpreisigen Büroflächen spürbar. So ging die bereits Anfang 2012 erreichte Spitzenmiete von 20,00 €/m² erstmals im dritten Jahresquartal wieder auf 19,50 €/m² zurück. Erst im Q4 2013 konnten vermehrt kleinere und mittelgroße Abschlüsse in zentralen Lagen im Preissegment ab 19,00 €/m² verzeichnet werden, die die Spitzenmiete zum 31.12.2013 wieder auf 20,00 €/m² steigen ließen. Eine analoge Entwicklung konnte bei der Durchschnittsmiete beobachtet werden. Nach dem Erreichen einer zwischenzeitlichen Talsohle von 11,50 €/m² zur Mitte des Jahres, stieg sie zum Ende des vierten Quartals wieder auf 12,00 €/m² an. Im Vergleich zum Vorjahreszeitpunkt (12,40 €/m²) bedeutet dies jedoch einen Rückgang um ca. 3 %. Ursächlich ist hierfür das Fehlen großflächiger Abschlüsse im Preissegment ab 15,00 €/m². Insgesamt 26 Verträge generierten hier einen Flächenumsatz von ca. 14.300 m². Dem gegenüber entfiel auf 49 Anmietungen im Preissegment zwischen 12,50 €/m² und 15,00 €/m² ein Flächenvolumen von ca. 74.400 m². Annähernd jeder zweite Vertrag wurde zudem mit einem Mietzins von bis zu 10,00 €/m² unterzeichnet.

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 3 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.

$$\text{IMMAX 1/2014} = \frac{394.700 \text{ m}^2}{258.300 \text{ m}^2} = 1,6$$

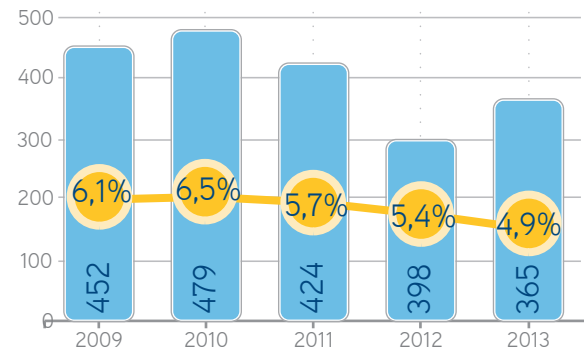
Der Property Index "Immax" nahm in den ersten sechs Monaten des Jahres 2013 zunächst von 2,3 auf 3,1 zu. Im

Verläufe des zweiten Halbjahres ging der Wert wieder konstant zurück und lag zum 31.12.2013 bei einem Rekordtief von 1,6. Während die Zunahme des Immax in den ersten sechs Monaten darauf zurückzuführen ist, dass die Vermietungsleistung den Anstieg der Angebotsfläche nicht kompensieren konnte, deutet die Abnahme des Immax in der zweiten Jahreshälfte auf eine Trendwende mit einem sinkenden Leerstand und einer Zunahme des Flächenumsatzes hin. Dies spiegelt für das Jahr 2013 sowohl den verhaltenen Auftakt, als auch die sich stetig erhöhende Aktivität auf dem Stuttgarter Bürovermietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen) wider. Aufgrund der weiterhin hohen Baufertigstellungszahlen bis Ende 2015 und der durchschnittlichen Vorvermietungsquoten erwartet Colliers International Stuttgart trotz einer stabilen Nachfrage keine weitere Abnahme des Property Index.

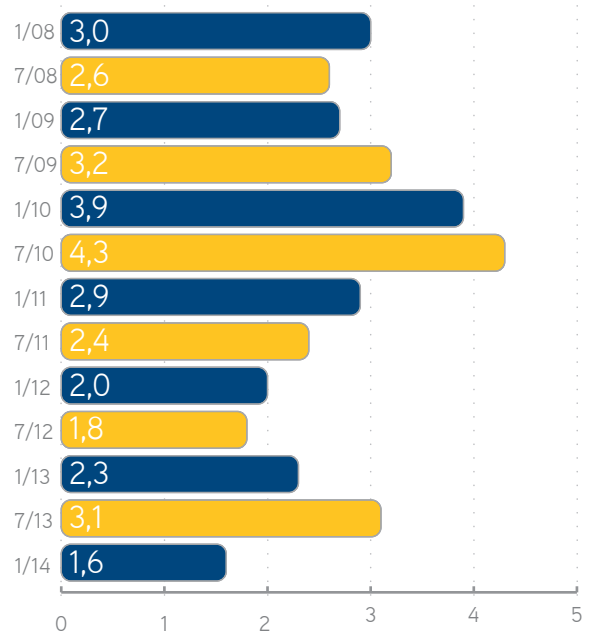
Fazit und Prognose

Das Jahr 2013 verlief ausgesprochen erfolgreich für den Stuttgarter Bürovermietungsmarkt (inkl. Leinfelden-Echterdingen). Mit ca. 258.300 m² wurde nach dem Rekordjahr 2011 der zweithöchste Flächenumsatz erzielt, während die Leerstandsquote auf den tiefsten Stand seit mehr als zehn Jahren sank. Der Bürovermietungsmarkt der Baden-Württembergischen Landeshauptstadt hat sich damit im Laufe des Jahres sehr gut entwickelt. Ungeachtet dessen ist auf Mieterseite weiterhin eine Zurückhaltung gegenüber Flächen ab 15,00 €/m² zu beobachten. Erst gegen Jahresende konnten durch einige höherpreisige Anmietungen ab 19,00 €/m² gegensätzliche Anzeichen registriert werden. Auch für das Jahr 2014 liegen Colliers International Stuttgart wieder großflächige Gesuche vor. Aufgrund einer stabilen Nachfrage und weiterhin hoher Baufertigstellungszahlen sehen wir für das Gesamtjahr 2014 daher einen Büroflächenumsatz von über 200.000 m².

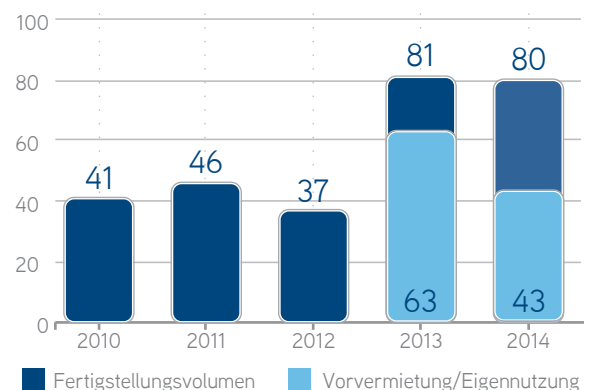
Leerstand (in 1.000 m²) und Leerstandsrate (in %)



Property Index IMMAX

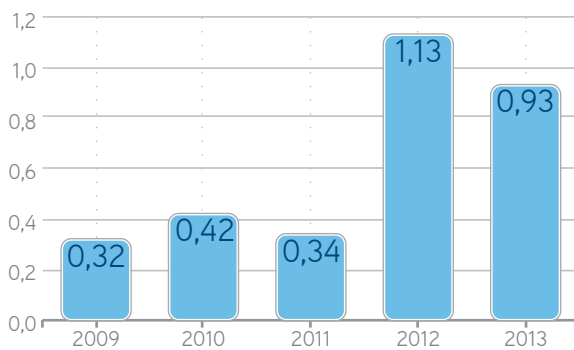


Fertigstellungsvolumen (in 1.000 m²) und Vorvermietung/Eigennutzung



Fast Facts	
INVESTMENT	
Transaktionsvolumen	934 Mio. €
Größte Käufergruppe: Offene Immobilienfonds/Spezialfonds	40,2 %
Größte Verkäufergruppe: Projektentwickler/Bauträger	29,5 %
Nachgefragtester Immobilientyp: Büro	53,4 %
Spitzenrendite Büro	5,2 %

Gewerbliches Transaktionsvolumen (in MRD. €)



Transaktionsvolumen

Mit einem Transaktionsvolumen von über 1 Mrd. € (inkl. Wohninvestments) erzielte der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt 2013 erneut einen weit überdurchschnittlich hohen Wert. Einem zunächst noch verhaltenen Jahresbeginn folgte eine ausgesprochen hohe Investitionsdynamik. Mit über 70 Transaktionen lag die Anzahl der erfassten Deals im Jahr 2013 deutlich über dem Vorjahrswert. Dabei verzeichneten gewerbliche Investments ein Objektvolumen von über 930 Mio. €, weitere ca. 70 Mio. € entfielen auf überwiegend institutionelle wohnwirtschaftliche Investments.

Der überwiegende Teil des Transaktionsvolumens wurde in den Segmenten Core-Plus und Value-Add umgesetzt und spiegelt damit die gestiegene Risikobereitschaft nationaler wie auch ausländischer Investoren wider. Der gestiegenen Nachfrage in diesem Segment stand im vergangenen Jahr ein adäquates Angebot an Investments gegenüber. Im risikoaversen Core-Bereich hingegen, wirkte sich auch im Jahr 2013 das begrenzte Angebot limitierend auf die Transaktionstätigkeit aus.

Käufer- und Verkäufergruppen

Offene Immobilienfonds und Spezialfonds konnten im Jahr 2013 den höchsten Anteil des Transaktionsvolumens auf sich vereinen. Ausschlaggebend hierfür war die Bereitschaft dieser Investorengruppe, neben Core-Investments auch verstärkt im risikoreicheren und damit höherrentierlichen Core-Plus-Segment zu investieren. Den offenen Immobilienfonds bzw. Spezialfonds folgten deutsche und ausländische Reits wie die Alstria, Dundee oder der Hines Global Reit. Ein ebenfalls signifikantes Investitionsvolumen wurde seitens der Investorengruppe der Versicherungen getätigt, die sowohl direkt wie auch indirekt über Spezialfonds am Stuttgarter Investmentmarkt investierten.

Auf der Angebotsseite verzeichneten ausländische Equity Funds/Opportunity Funds bzw. die finanzierenden Banken einen signifikanten Anteil am gewerblichen Transaktionsvolumen. So konnten zahlreiche Objekte, die während des Hypes in den Jahren 2006 und 2007 im Rahmen von Portfoliotransaktionen erworben wurden, im vergangenen Jahr am Investmentmarkt platziert werden. Bedingt durch das hohe Einzelprojektvolumen hatten zudem national wie auch international tätige Projektentwickler einen hohen Anteil am Transaktionsvolumen. Beispielhaft zu nennen sind das innerstädtische „Bülow-Carré“ der Bülow AG oder die „Killesberghöhe“ der Fürst Developments GmbH am Stuttgarter Killesberg.

Ausländische Marktteilnehmer hatten im vergangenen Jahr einen überdurchschnittlich hohen Anteil an der Transaktionstätigkeit, auf der Verkäuferseite lag der Anteil bei ca. 35 % des gewerblichen Transaktionsvolumens, auf der Käuferseite bei knapp 25 %.

Investitionsobjekte

Innerstädtische Büro- und Einzelhandelsimmobilien standen im vergangenen Jahr gleichermaßen im Fokus nationaler wie auch internationaler Investoren. Mit über 50 % des gewerblichen Transaktionsvolumens verzeichneten Objekte mit überwiegender Büronutzung am Ende den höchsten Anteil, gefolgt von Einzelhandelsimmobilien mit einem Anteil von ca. 23 %. Dabei spiegeln die Anteile in erster Linie die Verfügbarkeit der jeweiligen Assetklasse am Investmentmarkt wider.

Hinsichtlich der Risikoklasse war gegenüber dem Vorjahr eine deutliche Verschiebung zu Gunsten des Core-Plus und Value-Add-Segmentes festzustellen, welches bezogen auf die Anzahl der Transaktionen den höchsten Anteil an der gesamten Transaktionstätigkeit verzeichnen konnte. Dabei ist die zunehmende Risikobereitschaft, im nach wie vor stark limitierten Angebot an Core-Objekten sowie der investorensseitigen Renditeerwartung begründet, die vielfach mit den verkäuferseitigen Renditevorstellungen nicht in Einklang zu bringen ist.

Mit vier getätigten Hoteltransaktionen und einem Objektvolumen von insgesamt über 90 Mio. € hatte diese Assetklasse im vergangenen Jahr einen überdurchschnittlich hohen Anteil.

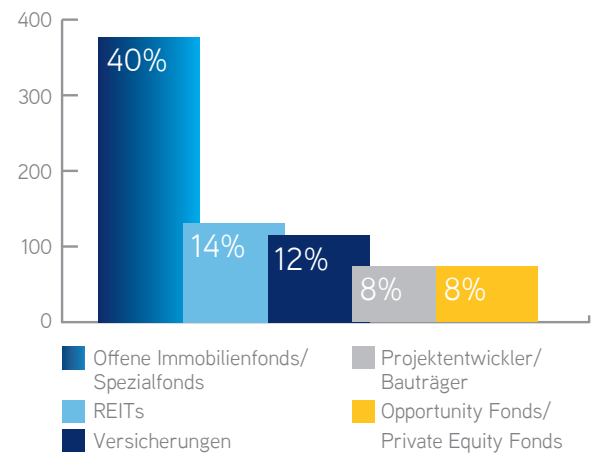
Reges Investitionsinteresse konnten wir erneut im Logistikbereich verzeichnen. Hier besteht seitens privater und institutioneller Investoren die Bereitschaft, in verkehrstechnisch gut angebundene Standorte in der Region zu investieren. So konnten wir in 2013 Standorte in den Landkreisen Böblingen und Esslingen vermitteln.

Fazit und Prognose

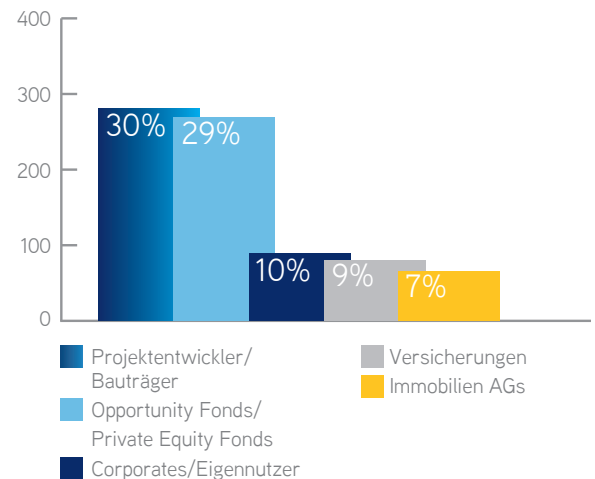
Nach einem verhaltenen 1. Quartal 2013 konnten wir im Gesamtjahr 2013 eine weit überdurchschnittliche Transaktionstätigkeit mit einem Transaktionsvolumen von über 1 Mrd. € verzeichnen. Ausschlaggebend hierfür war, dass der zunehmenden Nachfrage im Core-Plus und Value-Add-Segment ein adäquates Angebot gegenüberstand. Auf der Verkäuferseite standen verstärkt ausländische Opportunity/Equity Funds bzw. deren Asset-Manager. Zum Verkauf kamen insbesondere Objekte, die während des Hypes im Rahmen von Portfoliodeals erworben wurden und nun, nach weitestgehend vollzogenen Asset-Management-Maßnahmen auf die Verkaufsliste kamen. Im Premium- bzw. Core-Segment war das Angebot nach wie vor sehr gering, angesichts der nach wie vor regen Nachfrage in diesem Segment wurden Spitzenrenditen von ca. 5,2 % im Bürobereich bzw. 4,3 % in der 1A-Handelslage erzielt. Die Investorensseite war 2013 - wie bereits im Vorjahr - insbesondere von deutschen bzw. internationalen Spezialfonds dominiert, deren Risikobereitschaft nahm zu.

Für 2014 erwarten wir eine anhaltend hohe Nachfrage im Core, Core-Plus sowie im Value-Add-Segment. Das Angebot an entsprechenden Objekten wird im Jahr 2014 wohl geringer sein als in 2013, weshalb stabile Renditen und ein leicht sinkendes Transaktionsvolumen zu erwarten sind.

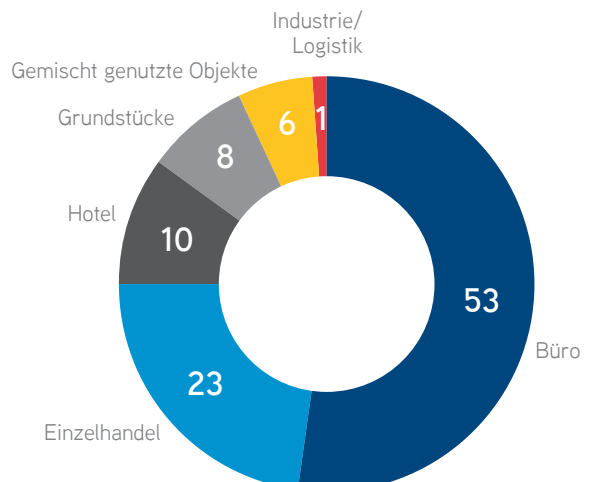
Transaktionsvolumen nach Käufergruppen (in MIO. €), Anteil (in %)



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



Anteil der Immobilientypen (in %)



Einzelhandel

Neue Einzelhandelsentwicklungen wie das GERBER, die den städtischen Einzelhandel ergänzen, führen zu einer spürbaren Bereicherung in der Stuttgarter Einzelhandelslandschaft.

Fast Facts	
EINZELHANDEL	
Umsatzkennziffer	121,6
EZH-Kaufkraftkennziffer	113,2
Einzelhandelsumsatz in Mio.	4.279 €
Zentralitätskennziffer	107,4
Spitzenmiete	320,00 €/m ²

Die Entstehung neuer Lagen sowie die Entwicklung innovativer Vertriebskonzepte prägen aktuell die Stuttgarter Einzelhandelslandschaft. Beispielhaft können hierfür das Dorotheenquartier sowie das Gerber genannt werden, die das Angebot und damit die Attraktivität der City für ihre Besucher weiter vergrößern werden. Zukünftig ist zu erwarten, dass diese Prozesse im Zuge des vermehrten Wettbewerbsdruck durch die bevorstehende Eröffnung des "Milaneo" im Herbst 2014 weiter anhalten werden.

Für das Jahr 2013 ist davon auszugehen, dass die Geschäfte in Stuttgarts zentraler Einzelhandelslage nicht unerheblich am leichten Umsatzplus von 0,5 % des deutschen Einzelhandels partizipieren konnten. Getrübt wurden die Umsatzzahlen jedoch durch den verregneten Frühling sowie die erhöhten Temperaturen während der Weihnachtszeit.

Angebot

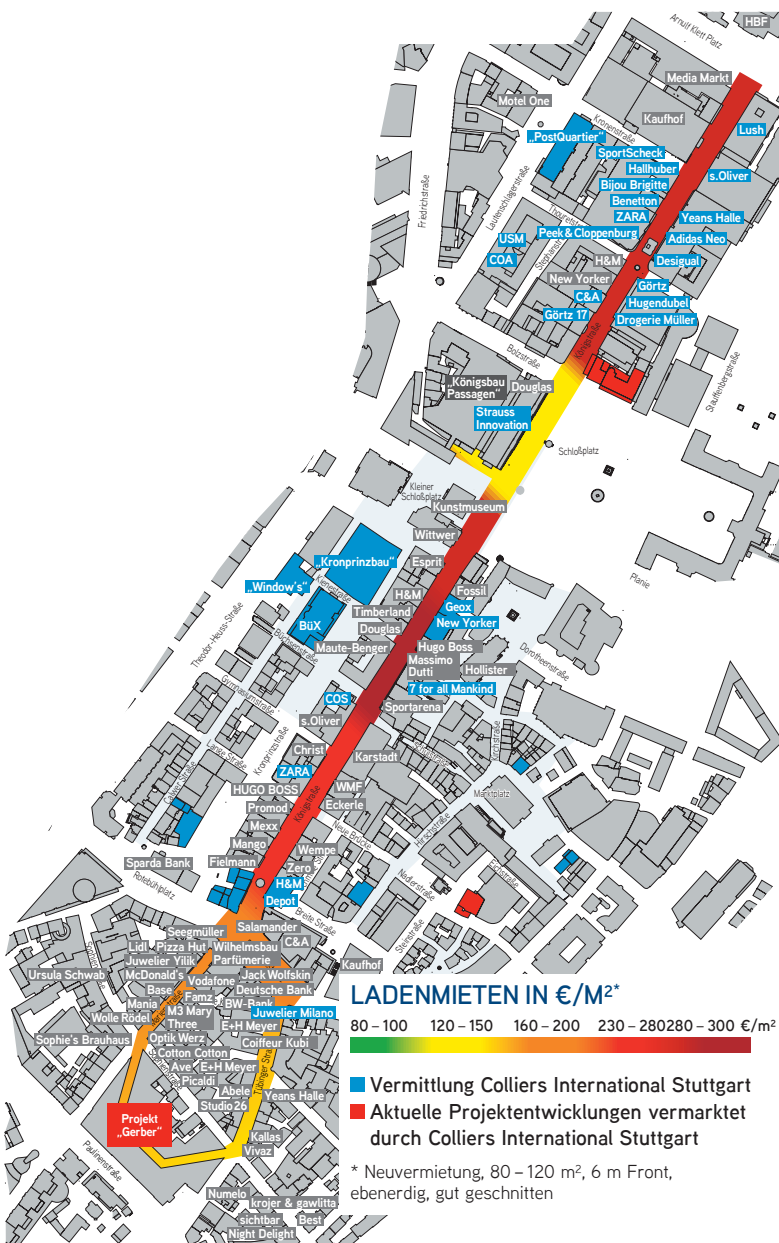
Das Angebot an Neubauf Flächen im Einzelhandel der Stuttgarter Innenstadt wird sich im Jahr 2014 um fast 70.000 m² erweitern. Besonders beachtlich sind dabei auch die derzeitigen Vermietungsquoten. Während das Milaneo am 08. Januar 2014 einen Vermietungsstand von 85 % meldet, sind im Gerber bereits 94 % vermietet – davon über 80 % an bislang nicht am Standort vertretene Marken. Die Leerstände in der City tendieren gegen Null. Neben dem "Gerber", das sich als Mittelpunkt eines neu geschaffenen Szeneviertels herausstellt und dem projektierten Dorotheen-Quartier, das den Stuttgarter Einzelhandelsmarkt in einer neuen hochwertigen, aber konsumigen Richtung erweitert, etablierte sich auch das fertiggestellte Bülow-Carré als attraktiver Geschäftsstandort.

Nachfrage

Insbesondere in Bezug auf qualitativ hochwertige Flächen besteht seitens der Einzelhändler auch weiterhin ein Nachfrageüberhang. Zu beobachten ist ebenfalls, dass innovative internationale Einzelhandelskonzepte die Stuttgarter City vermehrt für sich entdeckt haben. So können im Gerber beispielsweise die Anmietungen von Urban Outfitters, ELB by Kult, Brandy Melville und Superdry genannt werden.

Fazit

Auf dem Stuttgarter Markt für Einzelhandelsflächen konnte im Jahr 2013 viel Bewegung verzeichnet werden, mit großer Spannung sehen wir nun den Neueröffnungen in 2014 entgegen. Als Prognose unsererseits sagen wir eine sehr positive Entwicklung für den Einzelhandel des Standortes voraus. Die Neuf Flächen der City werden eine starke positive Auswirkung auf den Besucherstrom in Stuttgart haben und die Umsatzentwicklung im Einzelhandel wird nachziehen.



Industrie/Logistik

Flächenumsatz

Der Industrie- und Logistikmarkt der Region Stuttgart verzeichnete im Jahr 2013 eine verhaltene Aktivität. Mit einem Flächenumsatz von ca. 130.000 m² konnte an das Niveau des Vorjahres (ca. 177.000 m²) nicht angeknüpft werden. Zurückzuführen ist die geringe Vermietungsleistung auf das nach wie vor sehr begrenzte Angebot an größeren Bestandsflächen in der Region. Insbesondere durch die restriktive Baugenehmigungspraxis der Kommunen ist auch für das Jahr 2014 ein gegensätzlicher Trend nicht absehbar.

Der Großteil der Vermietungen entfiel im Jahr 2013 auf Flächen zwischen 3.000 m² und 10.000 m². Insgesamt ca. 71.000 m² wurden in diesem Segment verzeichnet. Lediglich zwei Abschlüsse hatten eine Größe von mehr als 10.000 m². Hier ist insbesondere die Anmietung der DSV Solutions GmbH mit ca. 25.000 m² in Vaihingen an der Enz zu nennen. Der Anteil des Flächenumsatzes, der auf Neubauten entfiel, lag bei lediglich ca. 20 %. Auch für das Jahr 2014 ist ein vergleichbarer Anteil zu erwarten.

Angebot und Nachfrage

Seit einigen Jahren ist eine zunehmende Divergenz zwischen dem Anforderungsprofil auf Nachfrageseite und dem verfügbaren Flächenangebot zu beobachten. Während der Fokus der Nachfrage auch weiterhin auf den gut angebundenen Flächen entlang der Infrastrukturachsen A8 und A81 liegt, befindet sich ein Großteil der Angebotsflächen an Standorten ohne unmittelbare Autobahnanbindung. Darüber hinaus steht ein kleinteiliger Bestand mit überwiegend strukturellen und ökologischen Defiziten einer großflächigen Nachfrage mit moderner Ausstattung gegenüber. Insbesondere auf diesen Umstand ist zurückzuführen, dass für die Region im Jahre 2013 eine verminderte Ansiedlungsaktivität von Unternehmen aus dem Industrie- und Logistikbereich feststellbar war.

Mieten und Leerstand

Mit ca. 25.000 m² lag der Leerstand in der Region Stuttgart wie in den vergangenen Jahren auf einem niedrigen Niveau. Oft werden auslaufende Mietverträge aufgrund fehlender Alternativen frühzeitig verlängert und dem Markt nicht zugänglich gemacht. Incentives und günstigere Effektivmieten wurden hierbei selten vereinbart. Colliers International Stuttgart sind aktuell lediglich an den Standorten Marbach, Vaihingen an der Enz und Schorndorf Angebotsflächen mit mehr als 5.000 m² bekannt. Die Spitzenmiete für qualitativ hochwertige Neubaufächen in sehr guten Lagen liegt unverändert bei 6,20 €/m². Die Durchschnittsmiete blieb mit 4,60 €/m² ebenfalls auf dem Niveau des Vorjahres.

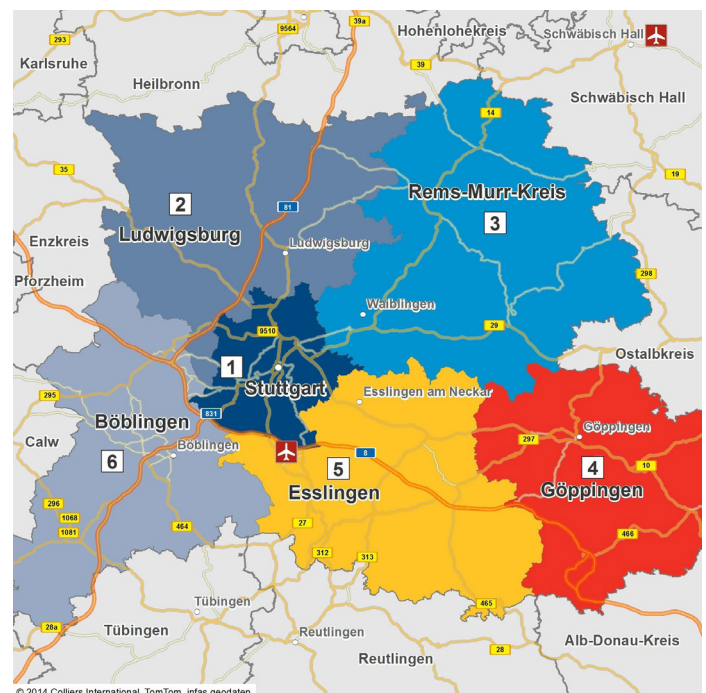
Das begrenzte Angebot an Bestandsflächen sowie die restriktive Baugenehmigungspraxis der Kommunen führen zu einem geringen Flächenumsatz in 2013.

Fast Facts

LAGER/LOGISTIK	
Flächenumsatz	130.000 m ²
Spitzenmiete	6,20 €/m ²
Durchschnittsmiete	4,60 €/m ²

Nachhaltig erzielbare Mieten

STUTTART UND REGION	
Stuttgart	3,80-5,80 €/m ²
Ludwigsburg	3,20-5,30 €/m ²
Rems-Murr Kreis	3,20-4,30 €/m ²
Göppingen	3,00-3,90 €/m ²
Esslingen am Neckar	3,50-5,20 €/m ²
Böblingen	4,00-5,80 €/m ²



Expertenmeinung



Harald Blum
STEP Stuttgarter Engineering Park GmbH
Geschäftsführer

Herr Blum, vor 12 Jahren startete das Projekt „Stuttgarter Engineering Park“. Wie sahen die anfänglichen Ideen aus und was war Ihre Motivation? Der Entwicklung des Stuttgarter Engineering Park (STEP) lag die Motivation zugrunde, in Stuttgart einen Standort für Technologieunternehmen mit einer eigenen Identität entstehen zu lassen. Wir hatten dabei die Idee ein Umfeld zu konstruieren, in dem Unternehmen die Möglichkeit haben, sich vorrangig auf ihre operativen Schwerpunkte zu fokussieren, während die Sicherstellung des Serviceangebots gewährleistet ist.

Ihr Parkkonzept „STEP“ ist einzigartig in Stuttgart. Erklären Sie uns kurz was die Besonderheit ist und was es so einzigartig macht? Die Besonderheit unseres Konzeptes ist die Spannweite an Dienstleistungen, die wir anbieten. Sie können unser Serviceangebot durchaus mit dem eines Hotels vergleichen. Das beginnt bei einem Restaurant sowie einem Konferenz- und Rechenzentrum, geht über diverse Fitnessangebote, einen Kindergarten und eine Grundschule und hört bei der Gebäudereinigung auf. Insbesondere stellen wir aber hochmoderne Gebäude mit einer attraktiven Architektur zur Verfügung, bei dem eine sehr gute Drittverwendungsfähigkeit gegeben ist. Die Flächen können dadurch nahezu beliebig erweitert oder verkleinert werden. Durch diese Flexibilität wird

insbesondere kleineren Unternehmen die Möglichkeit gegeben, sich optimal zu entwickeln.

Wieso haben Sie sich für den Mikrostandort Vaihingen entschieden? Zum einen war der Standort Vaihingen aufgrund seiner Nähe zu Bildungseinrichtungen wie der Universität Stuttgart oder der Fraunhofer-Gesellschaft von besonderem Interesse. Die Unternehmen haben hier die Möglichkeit am wissenschaftlichen Know-how der Region zu partizipieren und erhalten durch die Möglichkeit einer Zusammenarbeit optimale Entwicklungsmöglichkeiten. Zudem sind die infrastrukturellen Voraussetzungen durch die Anbindung an den ÖPNV, die Autobahn und den Flughafen sehr gut.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation auf dem Vaihinger Bürovermietungsmarkt und welche Impulse konnte das „STEP“ setzen? Der Teilmarkt Vaihingen konnte sich in den letzten Jahren sehr positiv entwickeln. Der Leerstand hat sich seit 2010 nahezu halbiert und innovative Unternehmen haben den Standort für sich entdeckt. Im Zuge der Entwicklung des STEP wurden dabei neue Büroflächen in einem Umfang von ca. 160.000 m² geschaffen. Allein durch die Dimensionierung konnte das STEP somit eine eigene Identität entwickeln und ist heute ein Anziehungspunkt für Unternehmen aus den Bereichen Automotive, Luft- und Raumfahrt, Kommunikation, Softwareentwicklung und Unternehmensberatung. Die einzigartige Clusterung dieser Branchen am Standort des STEP setzte wiederum Impulse für den Vaihinger Bürovermietungsmarkt.

Sie sprechen von einem Konzept mit Erfolgsgarantie. Was garantiert Ihrer Meinung nach den besagten Erfolg? Der Erfolg unseres Konzeptes basiert auf einer Akkumulation verschiedener Faktoren. Neben der bereits erwähnten Qualität unserer Büroflächen und dem umfangreichen Serviceangebot, standen für uns immer Aspekte der Nachhaltigkeit, Funktionalität und Wirtschaftlichkeit im Vordergrund. Hierzu gehören beispielsweise auch optimierte Nebenkosten, schnelle Kommunikationsmöglichkeiten sowie positive Synergieeffekte durch die räumliche Nähe zu anderen Unternehmen.

Sie sagen, dass die Erfolgsgeschichte des „STEP“ bereits weit über die Grenzen der Region Stuttgart hinaus strahlt. In welcher Form ist dies zu erkennen? Wir haben Interessenten aus der ganzen Welt und den unterschiedlichsten Branchen, die sich im Stuttgarter Engineering Park (STEP) gerne ansiedeln würden beziehungsweise dieses bereits erfolgreich getan haben. Auch auf Messen sprechen uns Unternehmen aber auch Kommunen an, die sich für unser Konzept interessieren beziehungsweise dieses in ihrer Region implementieren möchten.

Über die Jahre ergänzten immer wieder neue Gebäude das Park-Ensemble. Ist das Bebauungspotential bald erschöpft? Aktuell ist auf dem Gelände noch ausreichend Grundstücksfläche für die nächsten Jahre vorhanden. Wir müssen uns diesbezüglich daher noch keine Gedanken machen.

Worauf legen Sie bei Unternehmen, die im „STEP“ anmieten möchten besonderen Wert? In den vergangenen Jahren hat

sich am Standort des Stuttgarter Engineering Park (STEP) ein attraktiver Mix aus verschiedenen Branchen entwickelt. Uns sind daher alle Unternehmen willkommen, die Freude am Campus haben und die Flexibilität und das Umfeld zu schätzen wissen.

Was macht für Sie die Arbeit als Geschäftsführer der „STEP Stuttgarter Engineering Park GmbH“ so besonders? Die Attraktivität meiner Tätigkeit liegt sicherlich in der Vielseitigkeit der Aufgaben. Natürlich motivieren mich die Fortschritte, die ich durch meine Arbeit erziele. Neben der Vermarktung der Flächen, mag ich die kommunikativen Facetten meines Berufes und den Umgang mit Menschen, bei dem man täglich etwas Neues lernt.

Was halten Sie von der aktuellen Entwicklung im Europaviertel und welche Impulse sind für den Stuttgarter Immobilienmarkt zu erwarten? Durch die Entwicklung des Europaviertels sehe ich für Stuttgart die Chance, durch die Gewinnung attraktiver Gebäude das Erscheinungsbild der Innenstadt weiter zu verbessern. Für den Stuttgarter Immobilienmarkt und insbesondere die Zentrumsanlagen ist die sukzessive Entwicklung des Europaviertels ein Vorteil, da sich Angebot und Nachfrage in einer Balance halten können. Insgesamt wird durch das Europaviertel der Immobilienbestand aufgewertet werden.

Wie schätzen Sie die Einzelhandelsprojekte „GERBER“ und „Milaneo“ ein? Belasten oder stärken diese die Stuttgarter City? Meiner Meinung nach, wird sich die Entwicklung beider Einzelhandelskonzepte grundsätzlich positiv auf die Attraktivität der Stuttgarter Innenstadt auswirken und diese nachhaltig stärken. Seitens der verantwortlichen Akteure sehe ich hier das nötige Fingerspitzengefühl, dass für die Entwicklung zweier solcher Projekte notwendig ist. Hier wird meiner Meinung nach ein für den Stuttgarter Einzelhandel erfolgreicher Weg fortgeführt.

Sie haben das „STEP“ bereits seit seiner Entstehung begleitet und engagierten sich auch davor schon in Stuttgart. Was schätzen Sie an der Stadt und wieso fühlen Sie sich hier wohl? Ich habe in Stuttgart studiert und seit vielen Jahren einen engen Bezug zur Stadt und seiner Region. Ich bin fasziniert, wie sich Stuttgart zu einer modernen und weltoffenen Großstadt entwickelt hat, ohne seine Individualität als besonders ehrliche, überschaubare aber auch sympathische Stadt zu verlieren.

Gibt es etwas, das sie an der Stadt und ihren Menschen eher stört? Ich würde der Stadt und ihren Menschen etwas mehr Optimismus und ein bisschen weniger schwäbische Sparsamkeit wünschen.

Wenn Sie Ihren Arbeitsalltag als Geschäftsführer der „STEP Stuttgarter Engineering Park GmbH“ mal wieder gemanagt haben – wie sieht für Sie der perfekte Feierabend aus? Der perfekte Feierabend beinhaltet für mich auf jeden Fall einen entspannenden Spaziergang mit meiner Frau und meinem wilden Hund.

Verraten Sie uns noch Ihr schwäbisches Lieblingsgericht? Brätknödelsuppe oder Linsen mit Spätzle.



Alexander Rutsch
Dipl.-Geograph | Research Analyst

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



482 Büros in 62 Ländern auf 6 Kontinenten

USA: **140**

Kanada: **42**

Lateinamerika: **20**

Asien / Pazifik: **195**

EMEA: **85**

€ 1,5

Milliarden
Umsatz weltweit

104

Millionen m²
gemanagte Flächen

Über

13.500

Mitarbeiter

Über Colliers International Deutschland

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe- und Hotelgebäuden, Wohnhäusern und Grundstücken, Immobilienbewertung, Consulting, Real Estate Management Services sowie die Unterstützung von Unternehmen bei deren betrieblichem Immobilienmanagement (Corporate Solutions). Weltweit sind die Mitglieder der Colliers International Property Consultants Inc. mit mehr als 13.500 Experten und 482 Büros in 62 Ländern tätig.

colliers.com

Bildnachweis
Titelseite - Dirk Matull Fotografie
Bürovermietung - Adrian Beck Photographer

Copyright © 2014 Colliers International Stuttgart GmbH
Die Informationen in diesem Bericht stammen aus Quellen, die wir als verlässlich erachten. Obwohl jedwede Anstrengung unternommen wurde, um die Richtigkeit der Informationen zu gewährleisten, können wir diese jedoch nicht garantieren. Für enthaltene Fehler übernehmen wir keine Haftung.

