

BANKHAUS ELLWANGER & GEIGER KG

Real Estate

Börsenplatz 1, 70174 Stuttgart

Telefon 0711/2148-286, Telefax 0711/2148-290

www.ellwanger-geiger.de

Amtsgericht Stuttgart, HRA 738, persönlich haftende Gesellschafter: Dr. Volker Gerstenmaier, Mario Caroli



INDUSTRIE- UND LOGISTIKIMMOBILIEN REGION STUTTGART 2014

HAFTUNGSHINWEIS:

Die Daten für den vorliegenden Marktbericht wurden direkt bei den Städten und Gemeinden sowie bei Maklern und Bestandshaltern erhoben. Unsere Ansprechpartner erhielten standardisierte Fragen zu quantitativen Größen wie Mietpreisen, Bodenrichtwerten, Grundstücksgrößen und Flächenumsatz sowie eine Frage zu den Zukunftsaussichten. Die Qualität der Antworten auf unsere Fragen war recht unterschiedlich: Zum Teil sind geschätzte Werte enthalten, zum Teil waren die Angaben unvollständig. Dennoch ermöglicht unsere Untersuchung dem Betrachter einen aktuellen Überblick über die Entwicklungen und die Trends im Industrie- und Logistikimmobiliensektor der Region Stuttgart.



INHALT.

Logistik und Logistikflächen: Nebensache oder strategische Chance?	4
---	---

STUTTGART

Trends und Tendenzen	6
Zahlen und Fakten	8
Investment	11
Unsere Leistungen	12
Ihre Ansprechpartner	12

MÜNCHEN

Marktkommentar	13
ELLWANGER & GEIGER Real Estate	14
GPP – German Property Partners	15

LOGISTIK UND LOGISTIKFLÄCHEN: NEBENSACHE ODER STRATEGISCHE CHANCE?

Ende 2013 hat eine viel diskutierte Studie die Schlüsselindustrien Baden-Württembergs benannt. Wenig überraschend handelt es sich dabei unter anderem um den Fahrzeugbau (Hersteller und Zulieferer), Maschinenbau, IT und Gesundheit. Wenig überraschend ist auch die Erkenntnis, dass große Chancen in Exportstrategien mit Fokus auf Wachstumsmärkten wie jenen in Asien liegen. Die möglichen Wachstumsraten lägen im zweistelligen Bereich. Erstaunlich hingegen ist die Tatsache, dass die dafür zugrundeliegende Dienstleistung – die Logistik – in der Studie nicht erwähnt wird. Gleiches gilt für Logistikflächen und -immobilien.

Logistische Dienstleistung ist für das benannte Wachstum im Weltmarkt gerade vor dem Hintergrund der voranschreitenden Globalisierung existentiell. Jeder Unternehmer, Planer und Betriebsleiter weiß, welche Herausforderungen zweistellige Steigerungsraten in Produktion und Absatz bedeuten. Die erhofften Steigerungsraten der Waren- und Wertevolumina zu erzielen und Exporte unbeschädigt, pünktlich, vollzählig und zur korrekten Anlieferadresse in Asien zu transportieren, mag in der heutigen Zeit banal klingen – erfordert aber eine permanente Höchstleistung. Dabei sind und bleiben Luftfracht, Seefracht, Landverkehr und die Lagerbewirtschaftung die Träger der Logistik.

Zudem gilt es, diese Dienstleistung in mehrere Richtungen zu verstehen: Neben dem Export muss die internationale, ja interkontinentale Arbeitsteilung bedacht werden, die oft genug ein Import von Vorleistungen ist. Rund 40 Prozent der Vorprodukte in der Wertschöpfung sind Importe aus der weltweiten Versorgungskette, also Rohstoffe, Vormaterialien oder vorgefertigte Teilkomponenten, die in „Just-in-time-Lieferketten“ (volgo: ‚supply chain‘) bereitgestellt werden. Die Aufgaben der Logistik in der nationalen, europa- oder weltweiten Distribution bis hin zur – zunehmend wichtiger werdenden – Entsorgung, idealerweise im Sinne eines Recyclings, sind höchst komplex.

Entsprechend braucht die deutsche Volkswirtschaft exzellente Logistikdienstleister und eine funktionsfähige Infrastruktur. Noch sieht es vor allem im erstgenannten Feld gut aus. Deutsche Logistikunternehmen gehören zu den Weltmarktführern. Allerdings steht es mit der Infrastruktur vielerorts nicht zum Besten. Beispiele: Nahezu aussichtslos ist die Weser- und Elbvertiefung für auslastungsintensive Containerschiffe. Die dritte Landebahn für den Flughafen in München ist aus der Diskussion. Die drohende Ausdehnung des Nachtflugverbotes in Frankfurt wird diesen Flughafen weltweit schwächen. Über einen schnellen Güterverkehr auf der Schiene von Rotterdam bis Genua, der zugleich die Straße entlastet, werden kommende Generationen reden, nicht wir.

Verschlechtern sich perspektivisch die infrastrukturellen Rahmenbedingungen absolut oder im Vergleich zu anderen Exportnationen, verbauen wir uns Chancen mit Blick auf die eingangs genannten Wachstumsraten.

DIE POLITIK IST GEFRAGT

Um Deutschland auf Kurs zu halten, muss die Frage gestellt werden: Was braucht unsere Industrie, was brauchen unsere Unternehmen strategisch? Die Antwort: Sie brauchen rasch und kostengünstig erreichbare Dienstleister, die effizient, regional, national, international und interkontinental agieren und liefern können. Die Logistik ist gezwungen, sich permanent zu optimieren. Gründe hierfür liegen in der hohen Wettbewerbsintensität und der angesprochenen Komplexität der globalen Lieferketten. Damit einher geht der Zwang für Zulieferer und Logistikdienstleister, optimale Standorte und Immobilien wählen zu können. Die jeweiligen politischen Verantwortlichen täten gut daran, das Thema Logistikflächen in der kommunalen Stadtentwicklung stärker zu gewichten, als dies gegenwärtig in vielen Orten Baden-Württembergs der Fall ist.

Bereits jetzt lässt sich beobachten, dass die standortbezogenen Kosten steigen und Logistikdienstleister im internationalen Wettbewerb schwächen. Steigende Kosten haben Spediteure und Logistiker beispielsweise längst aus Stuttgart verdrängt. Flächenkosten sind nicht allein die direkten mit dem Grundstück und der jeweiligen Logistikimmobilie verbundenen Kosten wie Miete oder Finanzierung von Immobilieneigentum. Hinzu kommen die Kosten, die mit einer schlechten Lagegunst einhergehen. Denn in der Kalkulation bedeuten schlechte Standorte, dass die Kosten für den Vor- und Nachlauf steigen, beispielsweise weil keine oder nur eine teure und umständliche Anbindung an das Schienennetz möglich ist. Im Falle Baden-Württembergs kommt der Faktor Luftfracht hinzu. Bedenken wir, dass die Luftfracht aus unserer Region nicht geflogen, sondern in der Regel nach Frankfurt getruckt wird.

Jeder zusätzliche und überflüssige Frachtkilometer ist ein Kostentreiber. Ähnliches gilt für die Seefracht. Sie ist inzwischen weitgehend containerisiert und damit standardisiert. Sie benötigt schnellstmöglichen Umschlag und Transport, der Vor- und Nachlauf muss optimiert sein. Das „Drehmoment“ des Containers und seine Verfügbarkeit für den Kunden sind mit ausschlaggebend für die Wettbewerbsfähigkeit. Jeder zusätzliche, durch Standortnachteile ausgelöste Kilometer wirkt sich nachteilig für alle aus: Für die Produzenten, Lieferanten, Weiterverarbeiter und Endempfänger. Die Logistikindustrie braucht gute Flächen.

Entsprechend ist auch die von der Politik häufig als Lösung vorgeschlagene Konversion ein nicht sehr erfolgversprechender Ansatz. Objektiv betrachtet muss man feststellen, dass Konversionsflächen – ihrer früheren Bestimmung entsprechend – oft eher abseits liegen. Ausschlaggebend für die Vermarktung solcher Standorte sind erneut attraktive Straßen-, Schienen- oder Wasserstraßenanbindungen. Dies ist ohne Vorleistung der Kommunen in der Regel nicht gegeben.

ZUKUNFTSTHEMA

Das Thema wird aktuell bleiben, denn in Baden-Württemberg werden sich mittel- und langfristig die Logistikkosten weiter erhöhen, wesentlich bedingt durch die Erhöhung der Kosten für den Erwerb oder die Anmietung von Logistikflächen beziehungsweise durch ihre Verdrängung in die Peripherie.

Baden-Württemberg ist ein industrielles Zentrum und ein wirtschaftlicher Motor für ganz Deutschland. Umso mehr sind attraktive Logistikflächen und -immobilien im gemeinsamen Interesse des Landes, der Verlader und der Logistikdienstleister. Hieraus folgt: Angemessene Rahmenbedingungen für mehr Investitionen in eine zukunftsfähige Infrastruktur und attraktive Flächenangebote für Logistikunternehmen unterstützen die Unternehmen in ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Dazu ist ein gewisses Maß an politischer Vorausschau erforderlich. Gelingt diese Vorausschau, stehen die Chancen gut für ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum.

Hans-Jörg Hager
März 2014



HANS-JÖRG HAGER

Langjähriges Mitglied und Präsident des UCS* (Unternehmer-Colloquium Spedition) seit 2009.

- Mitglied von mehreren Aufsichts- und Beiräten
- seit dem 2. Studienhalbjahr 2009 Lehrbeauftragter an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg/Villingen-Schwenningen im Studiengang Wirtschaftsinformatik
- seit 2010 Lehrbeauftragter am Institut für Fördertechnik und Logistik an der Universität Stuttgart
- Wintersemester 2008/2009 und Sommersemester 2009 Lehrbeauftragter an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster am Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Thema „Strategisches Management in der Logistikbranche“
- 1996–2008 in verschiedenen Funktionen Vorstandsmitglied in der Schenker AG
- 1996–1999 Vorstand Systementwicklung der Schenker Eurocargo (D) AG
- 2000–2008 Vorstandsvorsitzender der Schenker Deutschland AG
- ab 2001 Mitglied des Vorstands der Schenker AG, verantwortlich für die Region Europa und das Geschäftsfeld Landverkehre
- langjähriges Mitglied des Präsidiums des Deutschen Verkehrsforums (DVF) und des Beirats der Bundesvereinigung Logistik (BVL)

* UCS ist ein Forum führender Speditions- und Logistikunternehmer, die grundsätzliche und aktuelle unternehmens- und wirtschaftspolitische Themen der Branche diskutieren und gegebenenfalls zur Meinungsbildung in Politik, Verbänden, Ministerien und Öffentlichkeit beitragen.

TRENDS UND TENDENZEN.

Die Zukunft verheißt aus volkswirtschaftlicher Sicht viel Gutes: Die Prognosen für das Wirtschaftswachstum in Deutschland fallen positiv aus. Die Vorhersagen der relevanten Institutionen und Forschungsinstitute gehen von einer Zunahme des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) für das laufende Jahr von 1,5 bis 2 Prozent aus. Diese Wachstumsaussichten beeinflussen sowohl die Erwartungen der Transport- und Logistikwirtschaft als auch der Industrie in der Wirtschaftsregion Stuttgart.

So wird die überaus positive Auftragsituation in der Industrie zu einem Treiber für die Kontraktlogistik. In der industriellen Kontraktlogistik entfällt auf die Logistikdienstleister nur ein Marktanteil von etwa 25 bis 35 Prozent. Der größere Anteil wird somit noch intern abgewickelt. Jedoch dürfte der Outsourcing-Trend 2014 weiter anhalten und könnte den Dienstleistern in der Kontraktlogistik in der Region ein beachtliches Wachstum beschern.

Für die Handelsbranche führt der derzeitige E-Commerce-Boom zu einer regelrechten Aufbruchstimmung. Damit verbunden ist der so genannte Multi-Channel-Trend, also die Verbindung von Online-Handel und stationärem Geschäft aus beiden Richtungen (Online-Händler eröffnen zusätzlich stationäre Standorte, und Handelsunternehmen mit Präsenzg Geschäft wiederum bauen ihr Online-Geschäft aus). Das Wachstum im Online-Handel kann Prognosen zufolge gar im zweistelligen Prozentbereich liegen.

Für den Maschinenbau in der Region können die vorbeschriebenen positiven Prognosen dazu führen, dass nun endlich längst fällige Investitionen in Maschinen und Immobilien getätigt werden. Nach der Entschärfung der Eurokrise und der generellen Überwindung der Rezession in Europa sind solche Impulse für den Maschinenbau der Region wahrscheinlich. Allerdings könnte die leicht

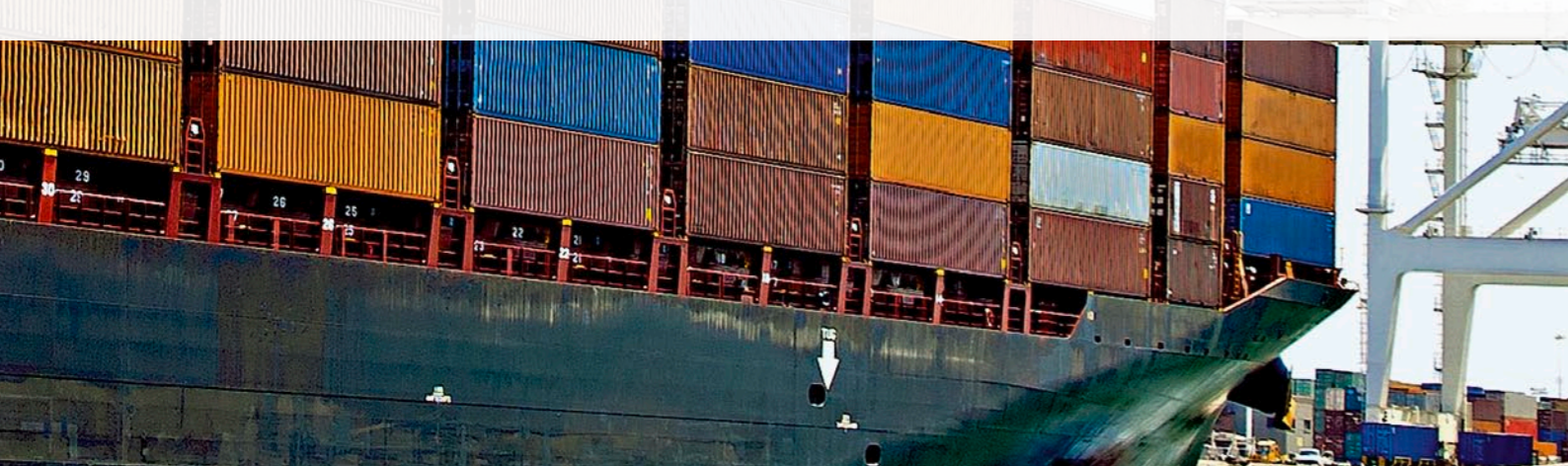
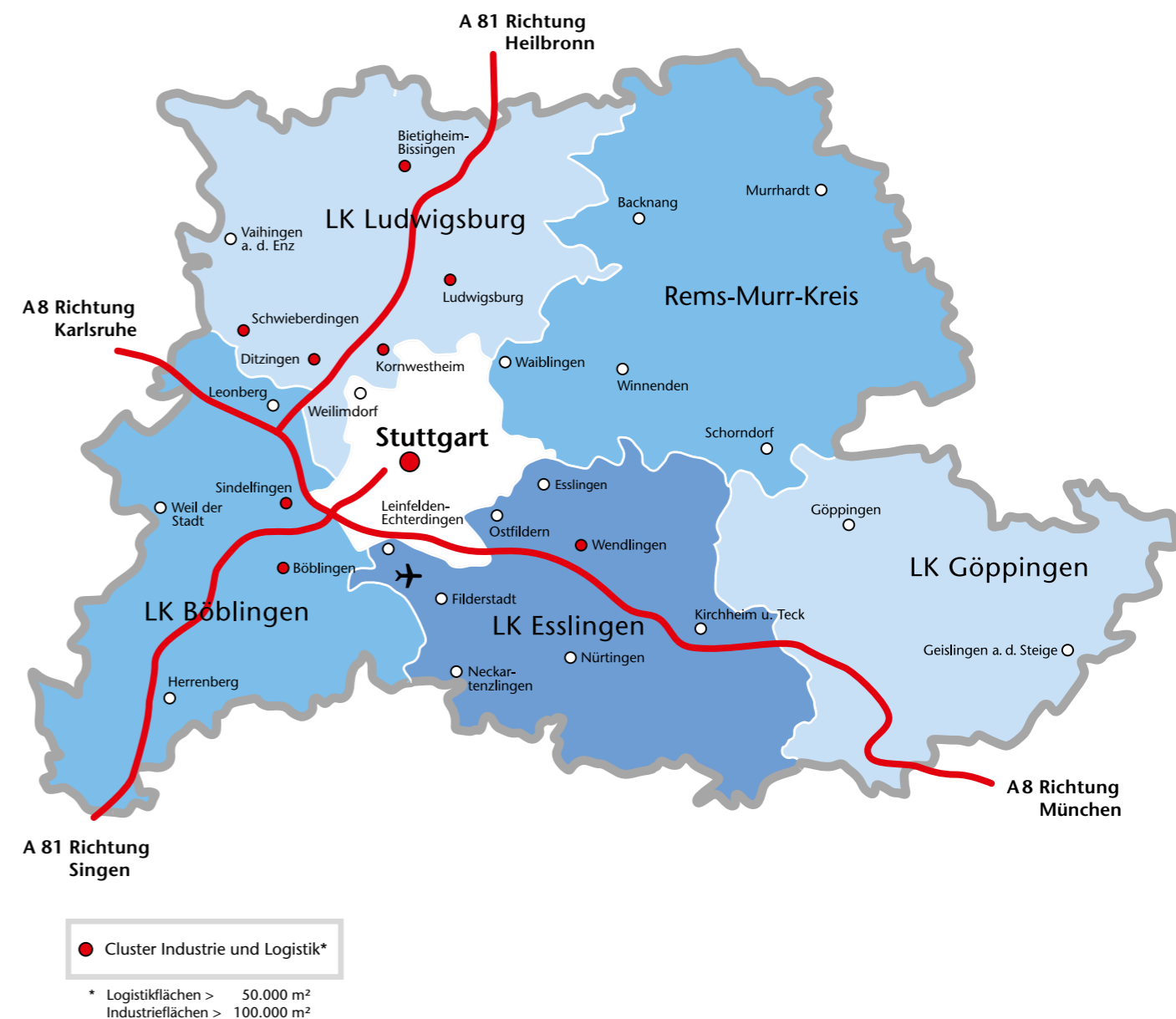
gesunkene Nachfrage aus Drittländern die positiven Aussichten etwas eintrüben.

Eine Trendwende deutet sich für die hiesige Automobilindustrie an: Die Talfahrt, bedingt unter anderem durch eine Nachfrageschwäche im Inland, könnte in diesem Jahr beendet sein. Steigende Produktionszahlen und ein leichter Anstieg der Verkaufszahlen geben in jedem Fall Anlass zur Hoffnung. In der Region manifestiert sich der Stimmungsumschwung bereits in Form von teilweise erheblichen Investitionen in die Produktionsstandorte. Auch ein Ausbau von Forschung und Entwicklung von international tätigen Konzernen ist längst wieder zu beobachten.

Den positiven Perspektiven für das laufende Geschäftsjahr zum Trotz könnte sich ein Aspekt als Hemmschuh erweisen: Die Zahl verfügbarer gewerblicher Grundstücke ab einer Größenordnung von 1,5 Hektar ist in der Region spürbar gering. Industrieunternehmen und auch Logistikdienstleister, die in der Region weiter wachsen wollen, können ihren Flächenbedarf größtenteils nicht mehr befriedigen. Mangelt es an geeigneten Standorten und Flächen für Industrie und Logistik, kann dies zu einer Bremse für Investition und Wachstum sowie zum Verlust von Arbeitsplätzen führen. Hierbei ist noch nicht einmal die Nachfrage von Unternehmen berücksichtigt, die sich gegenwärtig noch außerhalb der Wirtschaftsregion befinden, sich hier aber gerne ansiedeln wollen. Es bleibt abzuwarten, ob der politische Wille und die Zusammenarbeit aller Beteiligten an diesen Prozessen in einer konstruktiven und schnellen Bereitstellung der erforderlichen Flächen münden, so dass die Wirtschaftsregion weiter attraktiv bleibt und von den positiven gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen profitieren kann.

Markus Knab

DIE WIRTSCHAFTSREGION IM ÜBERBLICK.



ZAHLEN UND FAKTEN.

MIETFLÄCHENUMSATZ*

Insgesamt zirka 217.000 Quadratmetern vermietete Industrie- und Logistikflächen ermittelte ELLWANGER & GEIGER Real Estate für das Jahr 2013 in den Landkreisen Böblingen, Esslingen, Göppingen, Ludwigsburg, Rems-Murr und im Stadtkreis Stuttgart. Für die Gesamtregion bedeutet dies einen Rückgang um zirka 9,5 Prozent im Vergleich zu 2012 (zirka 240.000 Quadratmetern).

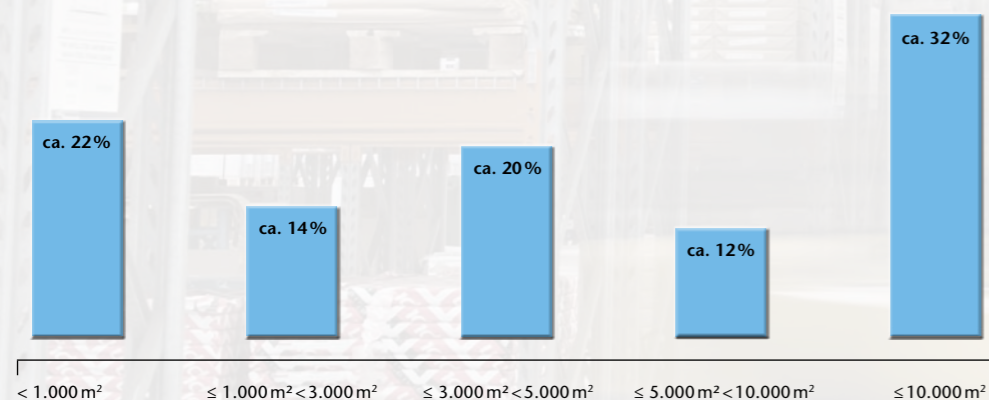
Der Landkreis mit dem größten Umsatzvolumen war erneut Ludwigsburg mit insgesamt rund 110.000 Quadrat-

* ohne Mietvertragsverlängerungen

metern. Zu diesem Ergebnis trug eine Großvermietung über zirka 50.000 Quadratmetern Lager- und Produktionsfläche in Markgröningen maßgeblich bei. Platz 2 und 3 belegten der Landkreis Esslingen mit zirka 35.000 Quadratmetern und der Stadtkreis Stuttgart mit zirka 25.000 Quadratmetern vermieteten Industrie- und Logistikflächen.

Die größten Bestandsvermietungen (über 10.000 Quadratmetern Lager-/Produktions- und Logistikflächen) verzeichneten Stuttgart-Wangen sowie Winnenden.

FLÄCHENUMSÄTZE GESAMTREGION NACH MIETFLÄCHE (BESTANDS- UND NEUBAUFLÄCHEN)



Quelle: Research BANKHAUS ELLWANGER & GEIGER KG ©, März 2014

NEUBAUFLÄCHEN

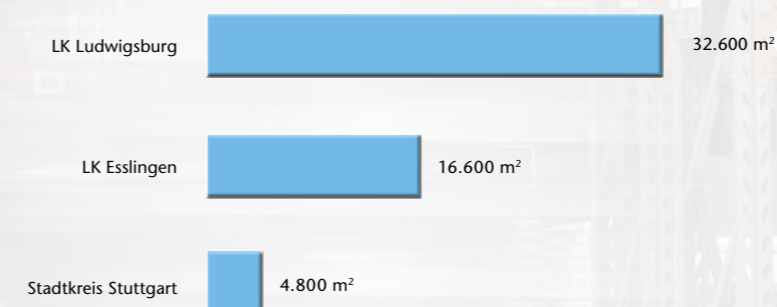
2013 konnten innerhalb der Region Stuttgart rund 58.000 Quadratmetern Neubau-Logistikflächen vermietet werden (zirka 27 Prozent am Gesamtmietflächenumsatz). Im Vergleich zu 2012 (zirka 65.500 Quadratmetern) hat sich der Neubaufächenumsatz damit um zirka 11 Prozent reduziert.

Der Anteil von Vermietungen von bereits erstellten/spekulativen Neubaufächern lag bei zirka 15 Prozent. Bei den restlichen Vermietungen handelte es sich um Neubauten, welche vor Baubeginn bereits mit Mietverträgen abgesichert waren; unter anderem die Neubaufächern für die

DP DHL am Flughafen Stuttgart sowie in Kallenberg (Landkreis Ludwigsburg) mit insgesamt rund 11.100 Quadratmetern.

Der bedeutendste Abschluss erfolgte in Vaihingen/Enz durch den Logistikdienstleister DSV mit rund 25.000 Quadratmetern Hallenfläche, gefolgt von einem durch ELLWANGER & GEIGER initiierten „Built-to-suit“-Neubau im Landkreis Esslingen mit über 10.500 Quadratmetern Hallen- sowie 2.000 Quadratmetern Bürofläche mit einem Family Office und einem lokalen Industrieunternehmen.

TOP-3-UMSÄTZE IM ÜBERBLICK



Quelle: BANKHAUS ELLWANGER & GEIGER KG ©, Stand: März 2014

VERTRÄGE

Für das Jahr 2013 ermittelte ELLWANGER & GEIGER Real Estate insgesamt 60 Mietvertragsabschlüsse – 53 Abschlüsse über Bestands- und 7 Abschlüsse über Neubauf Flächen. Insgesamt wurden 50 Prozent der Abschlüsse von Maklern vermittelt.

Gemessen am Flächenvolumen beträgt die Quote der über Makler vermittelten Flächen insgesamt 29 Prozent – bei Bestandsflächen sind es zirka 25 Prozent und bei Neubauf lächen zirka 39 Prozent.

Insgesamt konnte ELLWANGER & GEIGER Real Estate einen Marktanteil von zirka 34 Prozent erzielen.

VERTRAGSLAUFZEITEN

Die durchschnittlichen Mietvertragslaufzeiten im Segment der Bestandsflächen lagen bei vier Jahren. Eine Tendenz zu eher kurzen Laufzeiten um drei Jahre ist nach wie vor zu erkennen – ebenso Abschlüsse über sieben Jahre mit Sonderkündigungsrechten nach beispielsweise drei oder fünf Jahren.

Im Segment der Neubauf lächen wurden 2013 durchschnittlich Mietvertragslaufzeiten von zehn Jahren abgeschlossen. Für die Zukunft erwartet ELLWANGER & GEIGER Real Estate, dass die Vertragslaufzeiten für Neubauf lächen etwas kürzer werden und sich durchschnittlich im Bereich um sieben Jahre einpendeln.

MIETPREISE**

Für die Gesamtregion Stuttgart ermittelte ELLWANGER & GEIGER Real Estate einen Durchschnittsmietpreis in Höhe von Euro 4,15 pro Quadratmeter für Industrie- und Logistikflächen. 2013 lag die Durchschnittsmiete noch bei Euro 4,70 pro Quadratmeter (zirka –11,7 Prozent).

Im Segment der Neubauf lächen lagen die Basismieten zwischen Euro 4,70 pro Quadratmeter und Euro 5,90 pro Quadratmeter – die Durchschnittsmiete lag bei Euro 5,20 pro Quadratmeter. Die Spitzenmiete aus 2012 mit Euro 6,60 pro Quadratmeter konnte 2013 nicht erzielt werden.

** gewichtet nach vermieteter Industrie-/Logistikfläche

	Mietpreisspanne in € pro m ²	Durchschnittsmiete Bestandsflächen in € pro m ²	Durchschnittsmiete Neubauf lächen in € pro m ²	Trend 2014/2015
Landkreis Böblingen	3,20–5,50	4,60	5,90	➔
Landkreis Esslingen	3,00–5,50	3,90	5,90	➔
Landkreis Göppingen	3,00–4,50	3,70	–	➔
Landkreis Ludwigsburg	2,80–5,50	3,70	4,70	➔
Rems-Murr-Kreis	2,90–5,00	3,80	–	➔
Stadtkreis Stuttgart	4,50–5,50	5,15	5,90	➔
Gesamt	3,25–5,25	4,15	5,20	➔

Quelle: BANKHAUS ELLWANGER & GEIGER KG ©, Stand: März 2014

Alle Preise verstehen sich pro Monat, netto/kalt.

INVESTMENT.

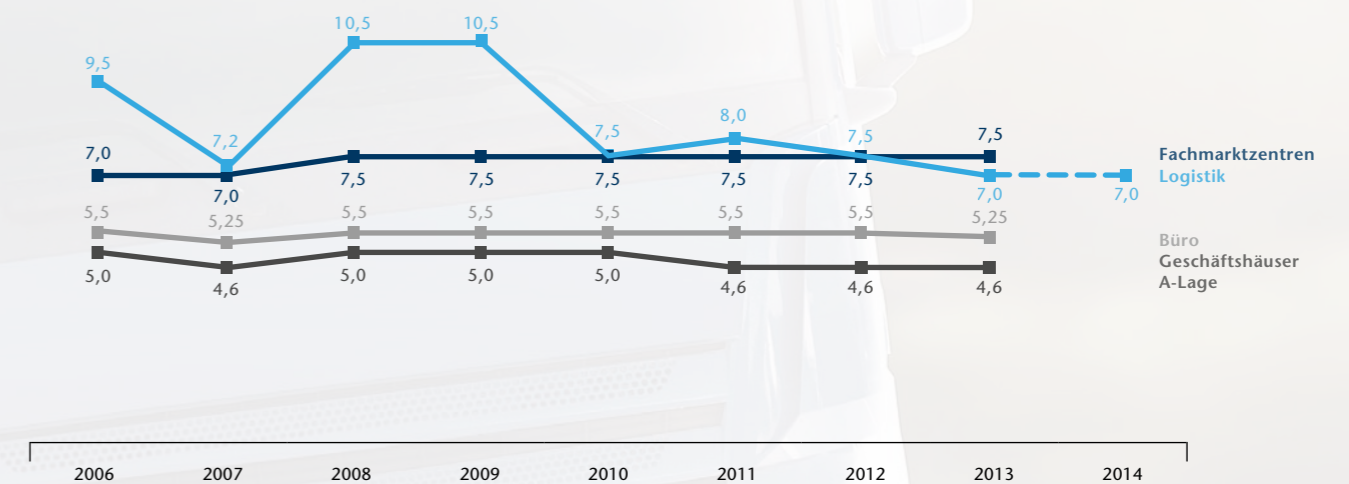
Auch 2013 waren Investments in der Region Stuttgart sehr gefragt. Insgesamt wurden zirka 165.000 Quadratmeter Industrie- und Logistikfläche gehandelt. Die größten Transaktionen erfolgten mit Abstand im Landkreis Böblingen, im Speziellen in Herrenberg-Gültstein (zirka 48.000 Quadratmeter Logistikfläche) sowie in Böblingen-Hulb (zirka 50.000 Quadratmeter Logistikfläche), gefolgt vom Verkauf eines zirka 28.000 Quadratmeter großen Logistikobjekts in Markgröningen (Landkreis Ludwigsburg).

Während im Jahr 2012 noch private Investoren den Investmentmarkt dominierten, konnten institutionelle Investoren 2013 nachlegen und verzeichneten einen Marktanteil von zirka 85 Prozent gemessen an den umgesetzten Industrie- und Logistikflächen.

Die Einzelvolumen der Transaktionen lagen zwischen zirka 4 Millionen Euro und zirka 28 Millionen Euro. Bei den zurückliegenden Ankäufen wurden Bruttoanfangsrenditen zwischen zirka 7,0 Prozent und zirka 12,0 Prozent erzielt, wobei bei Objekten mit jüngerem Baujahr ein deutlicher Trend in Richtung 7,0 Prozent festzustellen ist. Bei Objekten, welche zehn Jahre und älter sind, tendieren die Bruttoanfangsrenditen in Richtung zirka 8,0 Prozent und 9,5 Prozent. Die durchschnittlichen fest vereinbarten Mietvertragslaufzeiten lagen im Mittel bei zehn Jahren.

ELLWANGER & GEIGER Real Estate erwartet für moderne und multifunktionale Logistikimmobilien Bruttoanfangsrenditen zwischen zirka 7,0 Prozent und 7,5 Prozent.

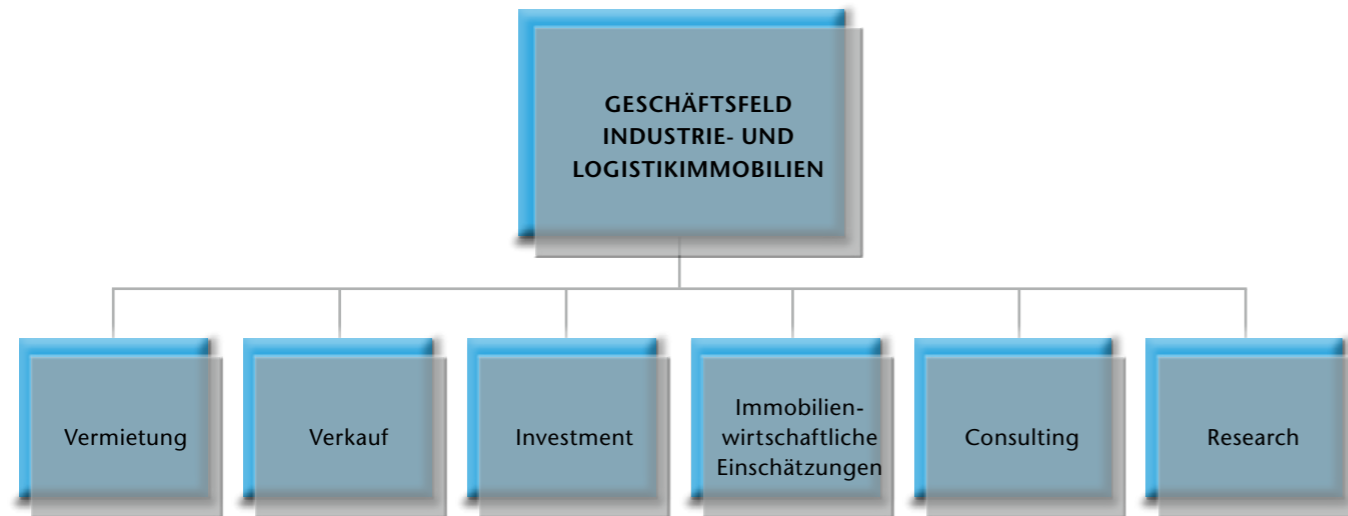
SPITZENRENDITEN FÜR GEWERBEIMMOBILIEN IN %



Quelle: Research BANKHAUS ELLWANGER & GEIGER KG ©, März 2014



UNSERE LEISTUNGEN.

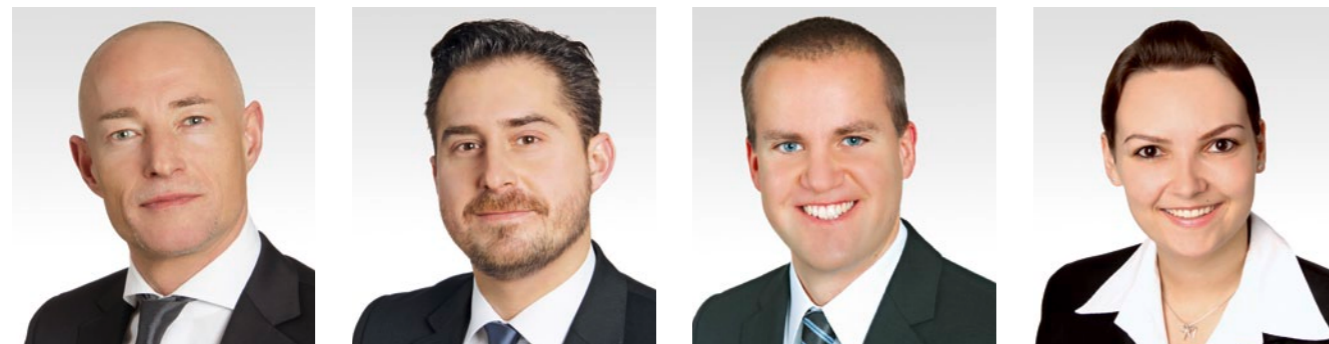


IHRE ANSPRECHPARTNER.

Die Industrie- und Logistikbranche hat ihre eigenen Gesetzmäßigkeiten. Auf diesem Gebiet sollten Sie sich auf Spezialisten verlassen, die die Anforderungen an Gebäude, Infrastruktur und Flächen bis ins Detail kennen: die ELLWANGER & GEIGER Real Estate. Nutzen Sie unsere langjährige Erfahrung und unseren umfassenden Service.

Unser Team in Stuttgart freut sich auf Ihren Anruf oder Ihren Besuch. Sie erreichen uns unter Telefon 0711/2148-286 oder Telefax 0711/2148-290.

Informationen im Internet: www.ellwanger-geiger.de



- | | | | |
|---|---|--|---|
| <p>Markus Knab
Teamleiter Industrie- und Logistikimmobilien
Telefon 0711/2148-227
Markus.Knab@ellwanger-geiger.de</p> | <p>Alexander Fink
Berater Industrie- und Logistikimmobilien
Telefon 0711/2148-261
Alexander.Fink@ellwanger-geiger.de</p> | <p>Alexander Deiss
Berater Industrie- und Logistikimmobilien
Telefon 0711/2148-383
Alexander.Deiss@ellwanger-geiger.de</p> | <p>Kathrin Ziegler
Assistentin Gewerbliche Immobilien
Telefon 0711/2148-286
Kathrin.Ziegler@ellwanger-geiger.de</p> |
|---|---|--|---|

MARKTKOMMENTAR MÜNCHEN.

ELLWANGER & GEIGER Real Estate erschließt 2013 den bayerischen Markt. Neben dem Großraum München und Oberbayern stehen auch Schwaben sowie Nürnberg und die Donauregion im Fokus.

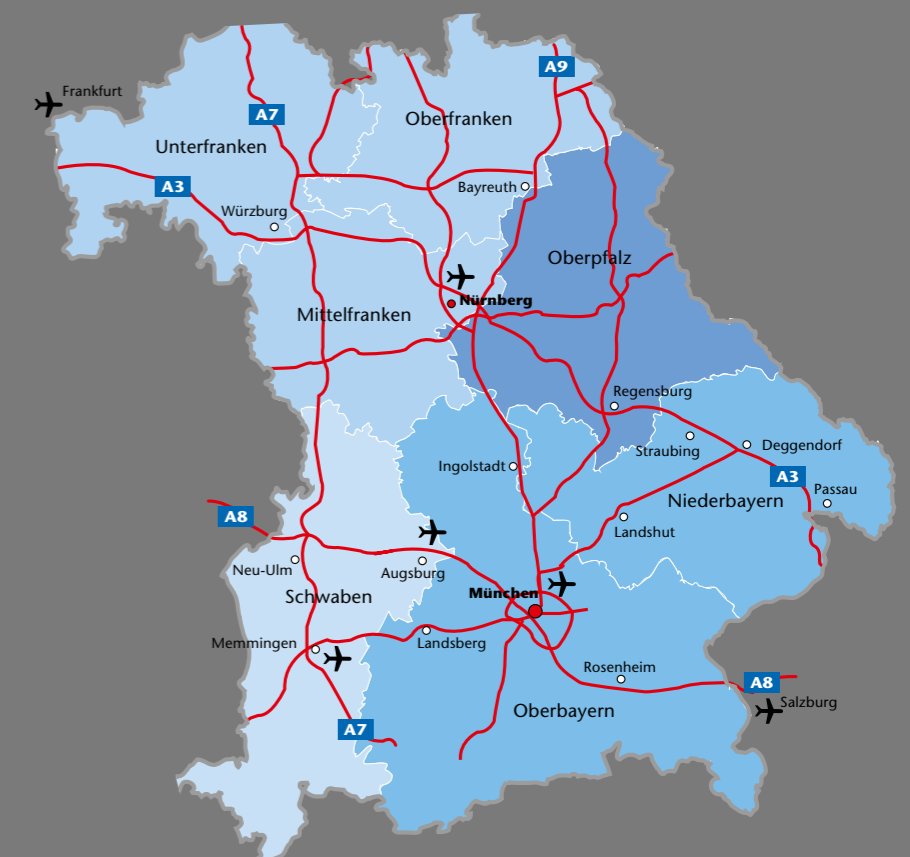
Die Umsätze im Industrie- und Logistikimmobilienmarkt im Großraum München blieben 2013 hinter den Rekordergebnissen des Vorjahres zurück. Im Jahr 2012 fragte vor allem die ansässige Industrie in hohem Maße Flächen nach und war entsprechend ein Treiber der Entwicklung.

Im vergangenen Jahr war es vor allem die vom E-Commerce getriebene KEP-Branche, die Flächen im Großraum München nachfragte. Zwar sind die Grundstückspreise in der bayerischen Landeshauptstadt hoch, woraus im Vermietungsfall entsprechende Mietniveaus resultieren. Offensichtlich wog die hohe Kaufkraft im Raum München den Aspekt des hohen Preisniveaus jedoch auf. Für das laufende Jahr erwarten wir insgesamt eine weitere Nachfragebelebung. So beobachten wir unter anderem positive Signale aus dem Bereich Maschinenbau.

Allerdings bleibt das Grundstücksangebot gerade in den Größenklassen, die der Mittelstand nachfragt, deutlich angespannt. Nachgefragt werden vor allem Flächen im mittleren vierstelligen Quadratmeterbereich. Da es in diesem Segment an Investoren mangelt, die Mietlösungen anbieten, dürften viele Unternehmen selbst bauen. Die Folge wäre eine steigende Eigennutzerquote.

	nachhaltige Mietpreisspanne in € pro m ²	Grundstückspreise (Ind./Log.) in € pro m ²
München Stadt	5,00–8,50	ab 350
München Umland	4,00–6,50	170–250
Nürnberg	2,00–5,00	75–250
Donauregion	2,00–5,00	50–130
Schwaben	2,50–5,00	70–125

Alle Preise verstehen sich pro Monat, netto/kalt.
Quelle: BANKHAUS ELLWANGER & GEIGER KG ©, Stand: März 2014



Stephan Schörnig
Berater Industrie- und Logistikimmobilien
Telefon 089/17 95 94-26
Stephan.Schoernig@ellwanger-geiger.de



ELLWANGER & GEIGER REAL ESTATE.

ELLWANGER & GEIGER Real Estate bietet Ihnen ein umfassendes Leistungsspektrum rund um die Asset-Klasse Immobilien aus einer Hand. Mit einem Höchstmaß an Diskretion und Seriosität behalten wir für Sie dabei stets die Orientierung in den sich schnell verändernden Märkten. Unser Erfolg basiert vor allem auf exzellenter Marktkenntnis und jahrzehntelanger Erfahrung im Immobiliengeschäft.

GEWERBLICHE IMMOBILIEN

Konsequenter Research bildet die Basis für marktkonforme Standort-, Portfolio- und Wirtschaftlichkeitsanalysen. Daraus leiten wir Strategien ab, deren Ziel die Aktivierung von Ertrags- und Wirtschaftlichkeitspotenzialen ist.

Neben umfangreichen Vermietungsdienstleistungen zählen das Projektconsulting und das Transaktionsgeschäft zu unseren Kernkompetenzen. Bei Immobilieninvestments verfolgen wir einen ganzheitlichen Consultingansatz: Angefangen bei der Entwicklung von Vermarktungsstrategien über die Aufarbeitung von Objekt- und Marktanalysen bis zur Realisierung von Vermarktungsprozessen sind wir Ihr Partner.

UNSERE LEISTUNGEN

- Research
- Investmentanalyse und -beratung
- Transaktion, An- und Vermietung von Büro-, Einzelhandels-, Industrie- und Logistikflächen

FUNDS & ASSET MANAGEMENT

Für institutionelle Anleger und professionelle Privatinvestoren entwickeln, konzipieren und managen wir maßgeschneiderte Immobilienanlageprodukte und Spezialfonds. Dabei setzen wir entsprechend den Anleger- und Produktanforderungen auf unterschiedliche Investmentvehikel:

- Spezial-AIF nach KAGB
- geschlossene Publikums-AIF nach KAGB
- luxemburgische Wertpapier- und Spezialfonds (SICAV, SIF)
- individuelle Konstruktionen für Off-Shore-Investoren

Unsere Fondsvolumen sind außerdem so gestaltet, dass damit Nischeninvestitionen und Einzelmandate realisiert werden können. Und wir achten auf eine überschaubare Anzahl von Investoren – das ermöglicht uns eine individuelle Anlegerbetreuung während der gesamten Investitionszeit. Hierzu gehören selbstverständlich auch ein transparentes Berichtswesen durch Fondsreports mit detaillierter Berichterstattung sowie monatliche Finanz- und Statusberichte zu den Immobilienanlagen.

UNSERE STANDORTE

Stammhaus Stuttgart

Börsenplatz 1
70174 Stuttgart
Telefon 0711/2148-300
Telefax 0711/2148-290
www.ellwanger-geiger.de/gw/stuttgart

Niederlassung München

Herzog-Rudolf-Straße 1
80539 München
Telefon 089/1795 94-0
Telefax 089/1795 94-55
www.ellwanger-geiger.de/gw/muenchen

UNSERE WEITEREN PUBLIKATIONEN

- Einzelhandelsmarktbericht
- Büromarktbericht
- Investmentmarktbericht

erhalten Sie kostenfrei unter:
gewerbeimmobilien@ellwanger-geiger.de

GPP – GERMAN PROPERTY PARTNERS: LOKALE KOMPETENZ DEUTSCHLANDWEIT.

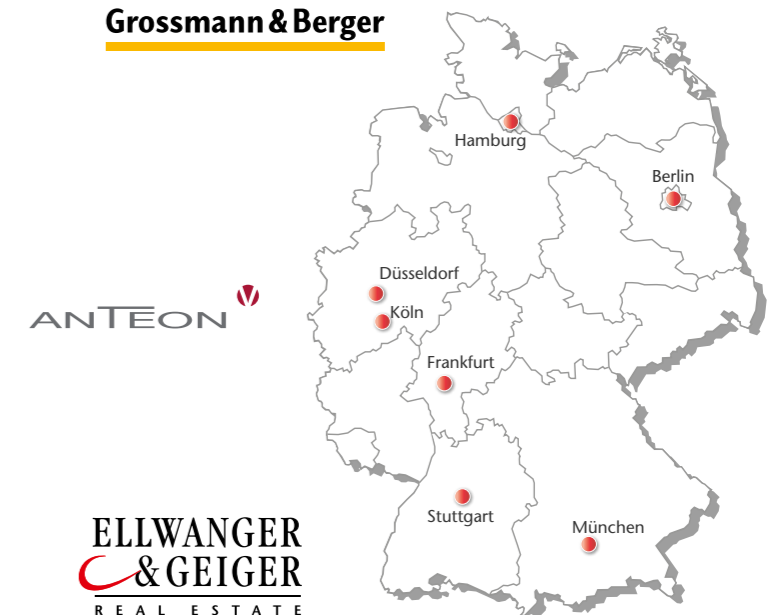
GERMAN PROPERTY PARTNERS ist ein neues bundesweites Immobiliennetzwerk im Gewerbebereich: German Property Partners oder kurz GPP. Ziel der Partnerschaft ist es, in der jeweiligen Region die Kompetenz führender Immobilienunternehmen im Gewerbebereich in einem Netzwerk zu bündeln. Hierdurch können sich nationale und internationale Kunden deutschlandweit von einem Immobiliendienstleister beraten lassen und so parallel von der lokalen und der gemeinsamen nationalen Expertise profitieren. Kurz: ein Ansprechpartner für die Top-7-Immobilienmärkte der Republik.

DAS OPTIMALE LEISTUNGSPORTFOLIO FÜR DEN GEWERBEIMMOBILIENBEREICH

Unser Leistungsspektrum deckt sowohl Immobilieninvestments als auch die gewerbliche Vermietung ab.

Für Investoren übernehmen wir deutschlandweit unter anderem den An- und Verkauf von Lager- und Logistikimmobilien. Dabei kann es sich um Einzelobjekte, aber auch um komplette Portfolios handeln. Durch den Bankenhintergrund der beiden Gründungspartner lohnt sich für Kunden bereits die Zusammenarbeit bei der Vorbereitung von Projektentwicklungen. Denn wir sind mit der Finanzbranche bestens vertraut. Zudem unterstützen wir bei der Suche nach Flächen: von Büro- über Einzelhandelsflächen bis hin zu Lager-/Logistik- und Industrieflächen – mit uns haben Sie immer einen kompetenten Partner an Ihrer Seite.

Grossmann & Berger



ELLWANGER
& GEIGER
REAL ESTATE