

MARKT UND FAKTEN

Entwicklungen und Trends am Immobilienmarkt

2010



DER MARKT FÜR BÜROFLÄCHEN
Büromärkte in Zeiten der Krise

DER MARKT FÜR EINZELHANDEL
Im Überblick

INVESTMENTS
Zwischen Hoffen und Bangen

DER MARKT FÜR LOGISTIKFLÄCHEN
(K)ein Ende des Wachstums

MITTEL- UND OSTEUROPA
Im Überblick





26 STÄDTE IM FOKUS

Weitere Informationen finden Sie unter: www.dip-immobilien.de/services



Sehr geehrte Geschäftsfreunde der DIP-Gruppe!

Sie möchte ich mit der Lebensphilosophie weiser Chinesen konfrontieren:

Wenn Du eine Stunde glücklich sein willst: Schlafe.

Wenn Du einen Tag glücklich sein willst: Gehe fischen.

Wenn Du eine Woche glücklich sein willst: Schlachte ein Schwein.

Wenn Du einen Monat glücklich sein willst: Heirate.

Wenn Du ein Jahr glücklich sein willst: Erbe ein Vermögen.

Wenn Du ein Leben lang glücklich sein willst: Liebe Deine Arbeit!

Vor dem Hintergrund schwieriger gewerblicher Investmentmärkte mit zum Teil sehr langen Transaktions- und Prüfungszeiten und stark rückläufigen Vermietungsumsätzen mit ebenso langen Transaktions- und Prüfungszeiten haben sich die der DIP-Gruppe angeschlossenen Unternehmen dieser Lebensweisheit bemächtigt!

Nur wer seine Arbeit liebt, ist in der Lage, sich auch in schweren Zeiten stets aufs Neue zu motivieren, zum eigenen und zum Kundennutzen. Geschäfte werden immer eingefädelt und abgeschlossen. Es ist nur die Frage, in welchem Bereich und mit wem!

Das flächendeckende Berater- und Makler-Netzwerk der DIP-Gruppe nebst den ihr angeschlossenen Partnern aus anderen, der Immobilie indessen sehr nahe stehenden Bereichen schafft einzigartige Möglichkeiten und Synergien. Davon profitieren Sie, wenn Sie den Dialog mit uns suchen. Am Ende ist das das Wichtigste! Der 1988 getätigte Zusammenschluss ist kein Selbstzweck gewesen. Er diente von Anfang an immer dem Kundenmehrwert und das nun schon seit 22 Jahren! Wir sind eben der erste und bedeutendste Makler- und Dienstleistungsverbund Deutschlands für immobilienwirtschaftliche Aufgabenstellungen!

Die neue Ausgabe von "Markt und Fakten" will Ihnen in den 15 deutschen Büro- und Investitionsmärkten, die von uns kontinuierlich analysiert werden, ein verlässlicher Ratgeber sein.

Und wenn Sie mehr über uns wissen möchten, gibt www.dip-immobilien.de Auskunft!

Natürlich stehen wir Ihnen auch jederzeit persönlich für Ihre Fragen, Aufträge und Immobiliendispositionen zur Verfügung.

Was können wir für Sie tun? Sprechen Sie uns an.

Herzlichst



Ihr Henrik Hertz
DIP-Sprecher 2010





INHALT

| | |
|--|--------|
| ■ VORWORT | S. 3 |
| ■ INHALTSVERZEICHNIS | S. 4-5 |
| ■ MÄRKTE IM ÜBERBLICK | |
| Der Markt für Büroflächen | |
| Deutschland | S. 6 |
| Mittel- und Osteuropa | S. 8 |
| Der Markt für Einzelhandel und Gewerbe | |
| Deutschland | S. 10 |
| Mittel- und Osteuropa | S. 12 |
| Der Markt für Grundstücke und Investment | |
| Deutschland | S. 14 |



■ MÄRKTE IM EINZELNEN

Der Markt für Büroflächen

Büromärkte in Zeiten der Krise S. 16

Der Markt für Einzelhandelsflächen

Der deutsche Einzelhandelsmarkt im Überblick S. 20

Investments

Zwischen Hoffen und Bangen S. 22

Der Markt für Logistikflächen

(K)ein Ende des Wachstums S. 26

■ MITTEL- UND OSTEUROPA

Wien und Osteuropa S. 29

■ JUBILÄEN S. 30-31

■ NEUES BEI DIP

Neue Partner S. 32-34

■ IMPRESSUM

DIP-Partner S. 35

DEUTSCHLAND

DER MARKT FÜR BÜROFLÄCHEN - AUF EINEN BLICK

| | BERLIN | BREMEN | DRESDEN | DÜSSELDORF | ESSEN | FRANKFURT |
|---|-----------|---------|---------|------------|---------|-----------|
| BÜROMARKT | | | | | | |
| Angebot Gesamtmarkt Ende 2009 in m ² MF kurzfristig verfügbares Flächenangebot (in 3 Mon. bezugsfähig) einschl. Unter- mietflächen (latenter Leerstand) | 1.490.000 | 118.000 | 350.000 | 900.000 | 175.000 | 1.700.000 |
| Nachfrage Gesamtmarkt Ende 2009 in m ² MF Gesamtumfang aller erfassten Gesuche | 250.000 | 25.000 | 12.000 | 160.000 | k. A. | 300.000 |
| Flächenumsatz im Jahr 2009 in m ² MF Vermietungsleistung + Eigennutzer | 420.000 | 82.000 | 52.000 | 232.000 | 101.000 | 360.000 |
| Prognostizierter Umsatz für das Jahr 2010 in m ² MF Vermietungsleistung + Eigennutzer | 420.000 | 85.000 | 60.000 | 310.000 | 80.000 | 390.000 |
| Spitzenmiete* - City 2007 in EUR/m ² p.m. | 21,50 | 12,00 | 10,20 | 22,50 | 12,50 | 37,00 |
| Spitzenmiete* - City 2008 in EUR/m ² p.m. | 22,00 | 13,00 | 10,00 | 23,50 | 13,20 | 38,50 |
| Spitzenmiete* - City 2009 in EUR/m ² p.m. | 20,20 | 12,50 | 10,00 | 22,50 | 13,00 | 35,00 |
| Spitzenmiete* - Cityrand 2009 in EUR/m ² p.m. | 12,80 | 10,95 | 8,00 | 18,00 | 12,00 | 23,00 |
| Spitzenmiete* - Außenbezirke 2009 in EUR/m ² p.m. | 10,60 | 9,90 | 6,20 | 14,50 | 10,00 | 14,50 |
| Durchschnittsmiete - City 2007 in EUR/m ² p.m. | 16,00 | 7,80 | 8,00 | 17,00 | 9,50 | 23,00 |
| Durchschnittsmiete - City 2008 in EUR/m ² p.m. | 16,50 | 8,00 | 8,00 | 16,50 | 9,50 | 24,00 |
| Durchschnittsmiete - City 2009 in EUR/m ² p.m. | 15,00 | 8,00 | 8,00 | 16,50 | 9,50 | 22,00 |
| Durchschnittsmiete - Cityrand 2009 in EUR/m ² p.m. | 9,40 | 7,50 | 6,20 | 13,80 | k. A. | 13,50 |
| Durchschnittsmiete - Außenbezirke 2009 in EUR/m ² p.m. | 6,30 | 6,50 | 4,50 | 11,20 | k. A. | 10,50 |
| Angebotsreserve Ende 2009 in % (des Bürobestandes) | 8,4 | 3,6 | 13,8 | 10,3 | 6,0 | 14,3 |
| Prognose der Mietpreisentwicklung in der je- weils oberen Preiskategorie (Trend für 2010*) | → | → | → | → | → | ↘ |

*Gewichtet nach gif-Definition



| HAMBURG | HANNOVER | KÖLN | LEIPZIG | MAGDEBURG | MÜNCHEN | NÜRNBERG | ROSTOCK | STUTTGART |
|---------|----------|---------|---------|-----------|---------------------------|----------|---------|---------------------------|
| 980.000 | 200.000 | 590.000 | 645.000 | 150.000 | 1.760.000 | 190.000 | 80.000 | 453.000 |
| k. A. | 220.000 | k. A. | 80.000 | 5.000 | 740.000 | k. A. | 20.000 | 100.000 |
| 387.000 | 150.000 | 200.000 | 115.000 | 25.000 | 540.000 | 50.000 | 10.000 | 171.000 |
| 350.000 | 150.000 | 220.000 | 75.000 | 20.000 | 500.000 bis 550.000 | k. A. | 10.000 | 165.000 bis 175.000 |
| 23,00 | 12,50 | 20,20 | 10,00 | 10,50 | 30,50 | k. A. | 9,00 | 17,50 |
| 24,00 | 12,50 | 23,50 | 11,00 | 10,50 | 33,00 | 13,00 | 12,00 | 18,00 |
| 24,00 | 14,00 | 21,00 | 12,00 | 10,50 | 31,50 | 13,00 | 12,00 | 18,00 |
| 14,50 | 10,50 | 12,00 | 7,50 | 7,50 | 17,00 | 13,00 | 8,70 | 14,90 |
| 12,00 | 9,00 | 9,00 | 6,20 | 6,00 | 13,00 | 10,00 | 6,50 | 12,90 |
| 15,00 | 9,50 | 12,50 | 6,80 | 8,20 | 16,00 | 8,50 | 8,20 | 14,50 |
| 14,00 | 9,50 | 13,00 | 7,50 | 8,00 | 16,50 | 9,00 | 8,50 | 14,50 |
| 13,50 | 9,50 | 12,50 | 7,90 | 7,80 | 14,90 | 9,00 | 9,50 | 13,60 |
| 10,00 | 8,50 | 10,00 | 5,80 | 6,50 | 11,90 | 8,50 | 8,20 | 11,70 |
| 8,00 | 7,00 | 7,50 | 4,80 | 4,50 | 9,50 | 8,00 | 6,70 | 10,20 |
| 7,5 | 4,8 | 8,3 | 19,2 | 14,7 | 9,7 | 8,0 | 9,2 | 6,1 |
| | | | | | | | | |



MITTEL- UND OSTEUROPA

DER MARKT FÜR BÜROFLÄCHEN - AUF EINEN BLICK

| | BELGRAD | BRATISLAVA | BUDAPEST | BUKAREST |
|--|---------|------------|-----------------|----------|
| BÜROMARKT | | | | |
| Angebot Gesamtmarkt (Leerstand) Ende 2009 in m ² MF kurzfristig verfügbares Flächenangebot (in 3 Mon. bezugsfähig) einschl. Untermietflächen (latenter Leerstand) | 135.000 | 147.000 | 460.980 | 198.000 |
| Nachfrage Gesamtmarkt Ende 2009 in m ² MF Gesamtumfang aller erfassten Gesuche | k.A. | k.A. | k.A. | k.A. |
| Angebot Gesamtmarkt (Leerstand) Ende 2009 in m ² MF kurzfristig verfügbares Flächenangebot (in 3 Mon. bezugsfähig) einschl. Untermietflächen (latenter Leerstand) | k.A. | | | |
| Flächenumsatz im Jahr 2009 in m ² MF Vermietungsleistung + Eigennutzer | 23.800 | 65.000 | 210.000 | 85.000 |
| Prognostizierter Umsatz für das Jahr 2010 in m ² MF Vermietungsleistung + Eigennutzer | k.A. | 55.000 | k.A. | k.A. |
| Spitzenmiete* - City 2007 in EUR/m ² p.m. | 30,00 | 18,00 | 22,00 | 24,00 |
| Spitzenmiete* - City 2008 in EUR/m ² p.m. | 35,00 | 18,00 | 20,00 | 28,00 |
| Spitzenmiete* - City 2009 in EUR/m ² p.m. | 24,00 | 16 bis 18 | 21,00 | 20,00 |
| Spitzenmiete* - Cityrand 2009 in EUR/m ² p.m. | 18,00 | 12 bis 14 | 15 bis 17 | 16,00 |
| Spitzenmiete* - Außenbezirke 2009 in EUR/m ² p.m. | 13,00 | 10 bis 12 | 11 bis 15 | 12,00 |
| Durchschnittsmiete - City 2007 in EUR/m ² p.m. | 27,00 | 11 bis 14 | 15,50 | 19,00 |
| Durchschnittsmiete - City 2008 in EUR/m ² p.m. | 28,00 | 14,00 | 15,00 | 20,00 |
| Durchschnittsmiete - City 2009 in EUR/m ² p.m. | 18,00 | 14 bis 16 | 15,50 bis 17,00 | 19,00 |
| Durchschnittsmiete - Cityrand 2009 in EUR/m ² p.m. | 16,00 | 11,00 | 13,00 | 14,00 |
| Durchschnittsmiete - Außenbezirke 2009 in EUR/m ² p.m. | 12,00 | 9,00 | 11,00 | 10,00 |
| Angebotsreserve Ende 2009 in % (des Bürobestandes) | k.A. | k.A. | k.A. | k.A. |
| Prognose der Mietpreisentwicklung in der jeweils oberen Preiskategorie (Trend für 2010*) | | | | |

*Gewichtet nach gif-Definition



| KIEW | MOSKAU | PRAG | SOFIA | WARSCHAU | WIEN | ZAGREB |
|---------|-----------|-----------------|---------|----------|---------|--------|
| 275.000 | 2.400.000 | 280.000 | 172.000 | 228.000 | 400.000 | k.A. |
| k.A. | k.A. | k.A. | k.A. | k.A. | k.A. | k.A. |
| | | | | | | |
| 35.000 | 1.550.000 | 46.500 | 89.000 | 220.000 | 255.000 | 7.500 |
| k.A. | k.A. | k.A. | k.A. | k.A. | k.A. | k.A. |
| 50,00 | 52,00 | 20,00 | 16,00 | 27,00 | 22,00 | 18,00 |
| k.A. | 125,00 | 22,00 | 16,00 | 33,00 | 24,00 | 20,00 |
| 20,00 | 85,00 | 20,00 | 27,00 | 23,00 | 23,00 | 19,00 |
| 15,00 | 65,00 | 17,50 | 15,00 | 18,00 | 19,00 | 16,00 |
| 12,00 | 38,00 | 14,00 | 13,00 | 15,50 | 16,00 | 13,00 |
| 45,00 | 48,00 | 16,00 | 12,70 | 22,00 | 15,00 | 16,50 |
| k.A. | 105,00 | 18,00 | 13,50 | 25,00 | 20,00 | 16,00 |
| 18,00 | 62,00 | 16 bis 18 | 15,00 | 22,00 | 21,00 | 17,00 |
| 13,00 | 42,00 | 14,00 bis 16,50 | 13,00 | 17,00 | 17,50 | 14,50 |
| 9,00 | 24,00 | 11 bis 13 | 9,00 | 14,75 | 14,50 | 12,00 |
| k.A. | k.A. | k.A. | k.A. | k.A. | k.A. | k.A. |
| | | | | | | |

DEUTSCHLAND

DER MARKT FÜR EINZELHANDEL UND GEWERBE - AUF EINEN BLICK

| | BERLIN | BREMEN | DRESDEN | DÜSSELDORF | ESSEN | FRANKFURT |
|---|---------------|-------------|---------|---------------|-------|---------------|
| EINZELHANDEL | | | | | | |
| Miete in EUR/m ² : City 1a-Lage (EG < 100 m ²) | 220 | 100 bis 135 | 100 | 250 | k.A. | 240 |
| Miete in EUR/m ² : City 1b-Lage (EG < 100 m ²) | 25 bis 65 | 15 bis 60 | 45 | 20 bis 75 | k.A. | 30 bis 70 |
| Miete in EUR/m ² : Cityrand/Stadtteilzentrum (EG < 100 m ²) | 15 bis 65 | 15 bis 20 | 20 | 10 bis 35 | k.A. | 35 |
| Miete in EUR/m ² : Ausfallstraße (EG < 100 m ²) | 10 bis 15 | 5 bis 15 | 27 | 10 bis 25 | k.A. | 8 bis 12 |
| Miete in EUR/m ² : Fachmärkte Ausfallstraße | 7 bis 10 | 7 bis 11 | 11 | 10 bis 18 | k.A. | 10 bis 18 |
| PROGNOSE 2010 | | | | | | |
| Mietpreisentwicklung 1a-Lagen | | | | | k.A. | |
| Mietpreisentwicklung b-Lagen | | | | | k.A. | |
| Flächennachfrage 1a-Lagen | | | | | k.A. | |
| Einzelhandelsumsatz 1a-Lagen | | | | | k.A. | |
| GEWERBE | | | | | | |
| Mittlere Mieten in EUR/m ² : Neubauobjekte - Serviceflächen | 4,00 bis 5,50 | 4,00 | 10,00 | 5,00 bis 7,00 | k.A. | 6,00 bis 8,00 |
| Mittlere Mieten in EUR/m ² : Neubauobjekte - Lagerflächen | 3,50 bis 4,00 | 4,00 | 7,00 | 4,00 bis 5,00 | k.A. | 5,00 bis 6,00 |
| Mittlere Mieten in EUR/m ² : Bestandsobjekte - Serviceflächen | 3,50 bis 5,00 | 2,50 | 9,00 | 4,00 | k.A. | 4,50 bis 6,50 |
| Mittlere Mieten in EUR/m ² : Bestandsobjekte - Lagerflächen | 2,30 bis 3,50 | 2,50 | 4,00 | 4,00 | k.A. | 3,50 bis 5,00 |

| HAMBURG | HANNOVER | KÖLN | LEIPZIG | MAGDEBURG | MÜNCHEN | NÜRNBERG | ROSTOCK | STUTTGART |
|-------------|----------|---------------|---------------|---------------|-------------|-----------|---------|---------------|
| 190 bis 230 | 180 | 215 | 110 | 55 | 200 bis 300 | 120 | 65 | 100 bis 250 |
| 70 bis 110 | 60 | 40 bis 80 | 20 bis 40 | 15 bis 20 | 100 bis 200 | 60 | 35 | 20 bis 70 |
| 28 bis 41 | 30 | 30 | 10 bis 12 | 10 bis 12 | 20 bis 150 | 10 bis 25 | 12 | 10 bis 20 |
| 9 bis 18 | 15 | 15 bis 20 | 6 bis 9 | 8 bis 10 | 10 bis 25 | 10 bis 25 | k.A. | 5 bis 15 |
| 7 bis 13 | 13 | 10 bis 15 | 9 bis 10 | 6 bis 8 | 8 bis 20 | 15 | k.A. | 5 bis 13 |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | k.A. | | | | | | |
| 5,50 | 5,00 | 6,00 | 4,00 bis 5,00 | 4,50 bis 5,50 | k.A. | 5,50 | 3,00 | 6,00 bis 6,50 |
| 5,50 | 4,50 | 4,00 bis 4,50 | 3,90 bis 4,20 | 3,50 bis 4,00 | k.A. | 4,50 | 1,50 | 5,50 bis 6,50 |
| 4,00 | 3,50 | 4,00 bis 5,00 | 3,50 bis 5,00 | 3,50 bis 5,00 | k.A. | 4,00 | 3,00 | 5,00 |
| 4,50 | 3,00 | 3,00 bis 3,50 | 2,70 bis 3,80 | 1,50 bis 3,00 | k.A. | 3,50 | 1,50 | 4,00 |



MITTEL- UND OSTEUROPA

DER MARKT FÜR EINZELHANDEL UND GEWERBE - AUF EINEN BLICK

| | BELGRAD | BRATISLAVA | BUDAPEST | BUKAREST |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|
| EINZELHANDEL | | | | |
| Miete in EUR/m ² : City 1a-Lage (EG < 100 m ²) | 50 bis 120 | 70 bis 90 | 60 bis 120 | 50 bis 130 |
| Miete in EUR/m ² : City b-Lage (EG < 100 m ²) | 30 bis 45 | 60 | 45 bis 70 | 40 bis 50 |
| Miete in EUR/m ² : Cityrand/Stadtteilzentrum (EG < 100 m ²) | 25 | 40 bis 50 | 35 | 40 |
| Miete in EUR/m ² : Ausfallstraße (EG < 100 m ²) | k.A. | k.A. | 15 bis 20 | k.A. |
| Miete in EUR/m ² : Fachmärkte Ausfallstraße | k.A. | k.A. | 30 bis 35 | k.A. |
| PROGNOSE 2010 | | | | |
| Mietpreisentwicklung 1a-Lagen | | | | |
| Mietpreisentwicklung b-Lagen | | | | |
| Flächennachfrage 1a-Lagen | | | | |
| Einzelhandelsumsatz 1a-Lagen | | | | |
| GEWERBE | | | | |
| Mittlere Mieten in EUR/m ² : Neubauobjekte - Serviceflächen | k.A. | 6,00 bis 6,50 | 5,50 | 5,00 |
| Mittlere Mieten in EUR/m ² : Neubauobjekte - Lagerflächen | 5,20 bis 6,50 | 3,80 bis 4,20 | 3,60 bis 4,50 | 4,50 bis 5,20 |
| Mittlere Mieten in EUR/m ² : Bestandsobjekte - Serviceflächen | k.A. | 4,50 bis 5,00 | 4,50 bis 5,00 | k.A. |
| Mittlere Mieten in EUR/m ² : Bestandsobjekte - Lagerflächen | 4,50 bis 5,30 | 2,70 bis 3,20 | 3,00 bis 4,20 | 4,00 bis 4,50 |

| KIEW | MOSKAU | PRAG | SOFIA | WARSCHAU | WIEN | ZAGREB |
|------|---------------|---------------|------------|---------------|---------------|--------|
| k.A. | 220 | 160 | 40 bis 100 | 65 bis 100 | 280 bis 300 | k.A. |
| k.A. | 160 bis 175 | 55 bis 70 | 20 bis 45 | k.A. | 180 bis 190 | k.A. |
| k.A. | 130 | 45 bis 60 | 25 | 20 bis 40 | 50 | k.A. |
| k.A. | k.A. | 25 | k.A. | 15 bis 30 | 25 | k.A. |
| k.A. | k.A. | 40 | k.A. | 25 bis 30 | 13 bis 15 | k.A. |
| k.A. | | | | | | |
| k.A. | | | | | | |
| k.A. | | | | | | |
| k.A. | | | | | | |
| k.A. | k.A. | k.A. | k.A. | 5,50 | 5,30 | k.A. |
| k.A. | 6,80 bis 7,80 | 3,50 bis 5,50 | k.A. | 4,20 bis 5,30 | 5,00 | k.A. |
| k.A. | k.A. | k.A. | k.A. | k.A. | 3,20 bis 3,50 | k.A. |
| k.A. | 5,50 bis 7,50 | 3,30 bis 4,00 | k.A. | 3,40 bis 4,10 | 2,90 bis 3,00 | k.A. |



DEUTSCHLAND

DER MARKT FÜR GRUNDSTÜCKE UND INVESTMENT - AUF EINEN BLICK

| | BERLIN | BREMEN | DRESDEN | DÜSSELDORF | ESSEN | FRANKFURT |
|---|------------------------|----------------------|---------|------------------------|-------|------------------------|
| GRUNDSTÜCKSMARKT | | | | | | |
| Gewerbegrundstücke (GE/GI): Grundstückspreise in EUR/m² | 30 bis 700 | 35 bis 250 | k.A. | 90 bis 300 | k.A. | k.A. |
| BÜRO-/GESCHÄFTSHAUSGRUNDSTÜCKE: CITY | | | | | | |
| Grundstückspreise in EUR/m² | 3.800 bis 16.000 | 500 bis 10.000 | 3.607 | 1.800 bis 13.500 | k.A. | 5.500 bis 11.500 |
| bei GFZ | 4,5 | 4,0 | 2,16 | 3,0 bis 5,0 | k.A. | 3,0 bis 5,0 |
| Bodenwertanteile in EUR/m² | 800 bis 3.000 | 300 bis 700 | 1.320 | 600 bis 2.700 | k.A. | 1.200 bis 2.400 |
| BÜRO-/GESCHÄFTSHAUSGRUNDSTÜCKE: CITYRAND | | | | | | |
| Grundstückspreise in EUR/m² | 1.500 bis 3.000 | 250 bis 1.200 | k.A. | 800 bis 2.000 | k.A. | 1.500 bis 2.300 |
| bei GFZ | 4,5 | 4,0 | k.A. | 2,4 bis 4,0 | k.A. | 2,0 bis 3,0 |
| Bodenwertanteile in EUR/m² | 320 bis 550 | 350 bis 450 | k.A. | 350 bis 500 | k.A. | 500 bis 800 |
| BÜRO-/GESCHÄFTSHAUSGRUNDSTÜCKE: AUSSENBEZIRKE | | | | | | |
| Grundstückspreise in EUR/m² | 200 bis 800 | 80 bis 350 | 905 | 250 bis 1.000 | k.A. | 310 bis 750 |
| bei GFZ | 1,5 bis 2,0 | 0,8 bis 4,0 | 1,04 | 1,0 bis 2,8 | k.A. | 1,0 bis 2,5 |
| Bodenwertanteile in EUR/m² | 200 bis 350 | 80 bis 200 | 198 | 250 bis 350 | k.A. | 300 bis 400 |
| INVESTMENTMARKT (ANGABEN FÜR ENDE 2009) | | | | | | |
| Mittlere Anfangsrendite* Büro- und Geschäftshäuser - City in % | 5,5 bis 7,6 | 5,5 bis 7,0 | 7,0 | 5,0 bis 7,0 | k.A. | 4,4 bis 6,4 |
| Mittlere Anfangsrendite* Büro- und Geschäftshäuser - Cityrand in % | 8,1 bis 9,0 | 7,0 bis 8,5 | 7,9 | 7,0 bis 8,5 | k.A. | 6,8 bis 7,8 |
| Mittlere Anfangsrendite* Mehrfamilienhäuser (mittlere Ausstattung) - Neubau** in % | 5,6 bis 6,9 | 5,0 bis 6,0 | 5,5 | 5,0 bis 6,5 | k.A. | 5,5 bis 6,6 |
| Mittlere Anfangsrendite* Mehrfamilienhäuser (mittlere Ausstattung) - Bestand (Zinshaus) in % | 6,7 bis 9,0 | 7,0 bis 9,0 | 6,4 | 6,0 bis 8,5 | k.A. | 6,5 bis 7,7 |

*Anfangsrendite: Jahresnettomieteinnahmen zu Kaufpreis (in %)

**Fertigstellung innerhalb der letzten zehn Jahre



| HAMBURG | HANNOVER | KÖLN | LEIPZIG | MAGDEBURG | MÜNCHEN | NÜRNBERG | ROSTOCK | STUTTGART |
|------------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|-------------------|------------------------|-----------------------|---------|------------------------|
| 125 bis 310 | 40 bis 200 | 100 bis 250 | 15 bis 40 | 25 bis 40 | 230 bis 450 | 100 bis 200 | k.A. | 50 bis 650 |
| 2.500 bis 19.000 | 1.500 bis 9.000 | 1.000 bis 12.000 | 2.000 bis 4.000 | 500 bis 800 | 3.000 bis 45.000 | 3.000 bis 7.500 | 1.450 | 2.500 bis 17.500 |
| 3,5 bis 5,5 | 3,0 bis 5,0 | 2,5 - 6,5 | 4,0 - 5,5 | 3,0 - 4,0 | 3,0 - 5,0 | 4,0 | 4,0 | 3,5 - 6,0 |
| 800 bis 3.500 | 400 bis 2.000 | 300 bis 2.200 | 500 bis 720 | 200 | 1.000 bis 9.000 | 750 bis 1.875 | k.A. | 680 bis 3.000 |
| 600 bis 2.300 | 500 | 500 bis 2.600 | 225 bis 440 | 200 bis 350 | 900 bis 2.700 | 700 bis 1.200 | k.A. | 780 bis 3.300 |
| 2,0 bis 4,5 | bis 3,0 | 2,5 bis 6,0 | 2,0 bis 2,5 | 3,0 | 2,0 bis 3,5 | 3,0 | k.A. | 1,8 bis 4,5 |
| 350 bis 600 | 210 | 200 bis 410 | 100 bis 200 | 180 | 490 bis 900 | 230 bis 400 | k.A. | 350 bis 740 |
| 160 bis 470 | 250 | 280 bis 900 | 50 bis 120 | 60 bis 120 | 290 bis 850 | 250 bis 450 | 20 | 200 bis 1.580 |
| 1,0 bis 2,0 | bis 2,0 | 2,5 bis 4,5 | 1,0 bis 1,5 | 1,0 bis 1,5 | 1,0 bis 2,5 | 3,0 | 4,0 | 0,7 bis 3,5 |
| 160 bis 300 | 165 | 120 bis 250 | 50 bis 70 | 50 bis 80 | 250 bis 700 | 80 bis 150 | k.A. | 140 bis 720 |
| 6,0 | 6,5 | 5,5 bis 7,0 | 6,1 bis 7,8 | 7,5 bis 8,0 | 4,0 bis 6,3 | 5,0 bis 6,0 | 7,5 | 5,0 bis 6,0 |
| 7,5 | 8,3 | 7,0 bis 8,0 | 7,6 bis 9,5 | 8,0 bis 9,0 | 6,0 bis 8,0 | 6,0 bis 7,0 | 8,5 | 6,5 bis 7,5 |
| 4,5 | 6,0 | 5,0 bis 5,5 | k.A. | 8,1 bis 9,1 | 4,0 bis 5,5 | 4,0 bis 5,0 | 7,0 | 5,0 bis 5,5 |
| 5,5 | 8,0 | 5,5 bis 7,0 | 6,5 bis 9,0 | 8,1 bis 9,5 | 5,0 bis 7,0 | 6,0 bis 7,0 | 7,5 | 5,5 bis 7,5 |



DER MARKT FÜR BÜROFLÄCHEN

BÜROMÄRKTE IN ZEITEN DER KRISE

Die Wirtschafts- und Finanzkrise, die sich Ende 2008 auf den deutschen Immobilienmärkten erstmals akut bemerkbar machte, hat deren Entwicklung im Jahr 2009 vollends beeinflusst. Dabei erfolgten die Auswirkungen auf die verschiedenen Marktsegmente und Standorte sowohl in unterschiedlichem Ausmaß als auch in unterschiedlicher Geschwindigkeit. Erfahrungen zeigen, dass aufgrund der Mietvertragslaufzeiten die Büromärkte erst mit zeitlicher Verzögerung auf die wirtschaftliche Situation reagieren. Dementsprechend zeichnete sich das Jahr 2009 durch eine schrumpfende Inanspruchnahme von Büroflächen aus.

RÜCKGANG DES BÜROFLÄCHENUMSATZES

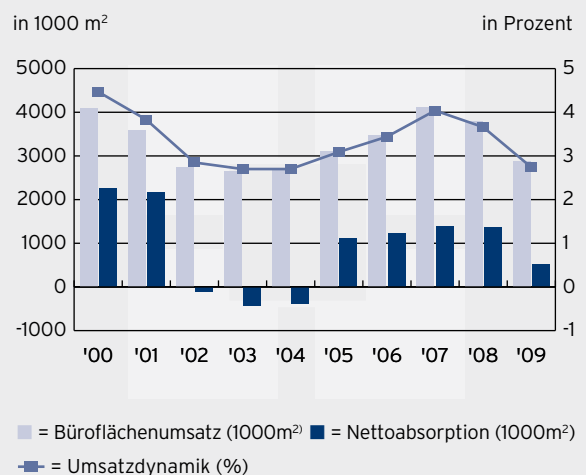
- Der negative Nachfragetrend der letzten Monate des Jahres 2008 setzte sich aufgrund der sich verschlechternden wirtschaftlichen Lage auch im gesamten Jahr 2009 fort. Obwohl sich die Flächen nachfrage in der zweiten Jahreshälfte etwas aktiver zeigte (+10% gegenüber dem ersten Halbjahr) sank die Nachfrage nach Büroflächen über das gesamte Jahr doch sehr deutlich. Wurden im Jahr 2008 an den 15 DIP-Standorten 3,8 Mio. m² Büroflächen umgesetzt, schrumpfte der Flächenumsatz 2009 um ca. 900.000 m² bzw. um 24% auf 2,9 Mio. Dies ist seit 2004 der niedrigste registrierte Flächenumsatz, der ca. 13% unter dem zehnjährigen Mittelwert (3,3 Mio. m²) liegt.
- In den sieben größten deutschen Büromärkten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart) wurden rd. 2,3 Mio. bzw. 80% der Büroflächenumsätze aller 15 DIP-Märkte umgesetzt. Das waren ca. 28% weniger Flä-

che als 2008 und somit der niedrigste Umsatz seit 2004. Die umsatzstärksten Märkte waren 2009 München (540.000 m²), Berlin (420.000 m²), Hamburg (387.000 m²) und Frankfurt am Main (360.000 m²).

- Die Umsatzdynamik, d.h. der Anteil des Flächenumsatzes am Bestand, ist um 0,9 Prozentpunkte auf 2,7% gesunken. Dies ist die geringste Umsatzdynamik seit 2004 (2,7%). Am dynamischsten waren die Märkte in Essen und Hannover (jeweils 3,6%) sowie Leipzig (3,4%). Etwas niedriger, aber immer noch über dem Durchschnitt, lag die Umsatzdynamik in Frankfurt, Hamburg und München mit jeweils 3,0% sowie in Köln mit 2,8%. Am geringsten war die Umsatzdynamik in Nürnberg (1,5%) und Rostock (1,1%).

DIP-BÜROMÄRKTE*:

Büroflächenumsatz, Nettoabsorption und Umsatzdynamik



*B, D, DD, E, F, H, HB, HH, HRO, K, L, M, N, MD, S; inklusive Eigennutzer

© DIP, AENGEVELT - RESEARCH

GERINGERE NETTOABSORPTION AN BÜROFLÄCHEN

Von 2005 bis 2007 hat sich die Inanspruchnahme von Büroflächen jedes Jahr weiter erhöht. Wichtigster Indikator für diesen Mehrverbrauch an Büroflächen ist die Nettoabsorption. Sie lag in diesen Jahren jeweils zwischen 1,1 und 1,4 Mio. m². 2008 blieb die Nettoabsorption mit 1,35 Mio. m² auf einem ähnlichen Niveau wie 2007. Im letzten Jahr sank der Zusatzbedarf auf ca. 0,5 Mio. m² und lag damit auch unter dem 10-Jahresmittel (0,9 Mio. m²).

STEIGENDE BÜROFLÄCHEN-ÜBERHÄNGE

Der Gesamtumfang der kurzfristig verfügbaren Büroflächen ist in den 15 analysierten deutschen Märkten im Jahresverlauf 2009 um rd. 350.000 m² auf 9,8 Mio. m² Bürofläche gestiegen. Die durchschnittliche Leerstandquote der 15 DIP-Märkte erhöhte sich von 9,1% Ende 2008 auf 9,3% Ende 2009.

Im Durchschnitt standen 2009 3,7% mehr Büroflächen zur kurzfristigen Anmietung zur Verfügung als noch ein Jahr zuvor. Damit ist das Leerstandsvolumen in den 15 DIP-Märkten seit 2005 wieder gestiegen:

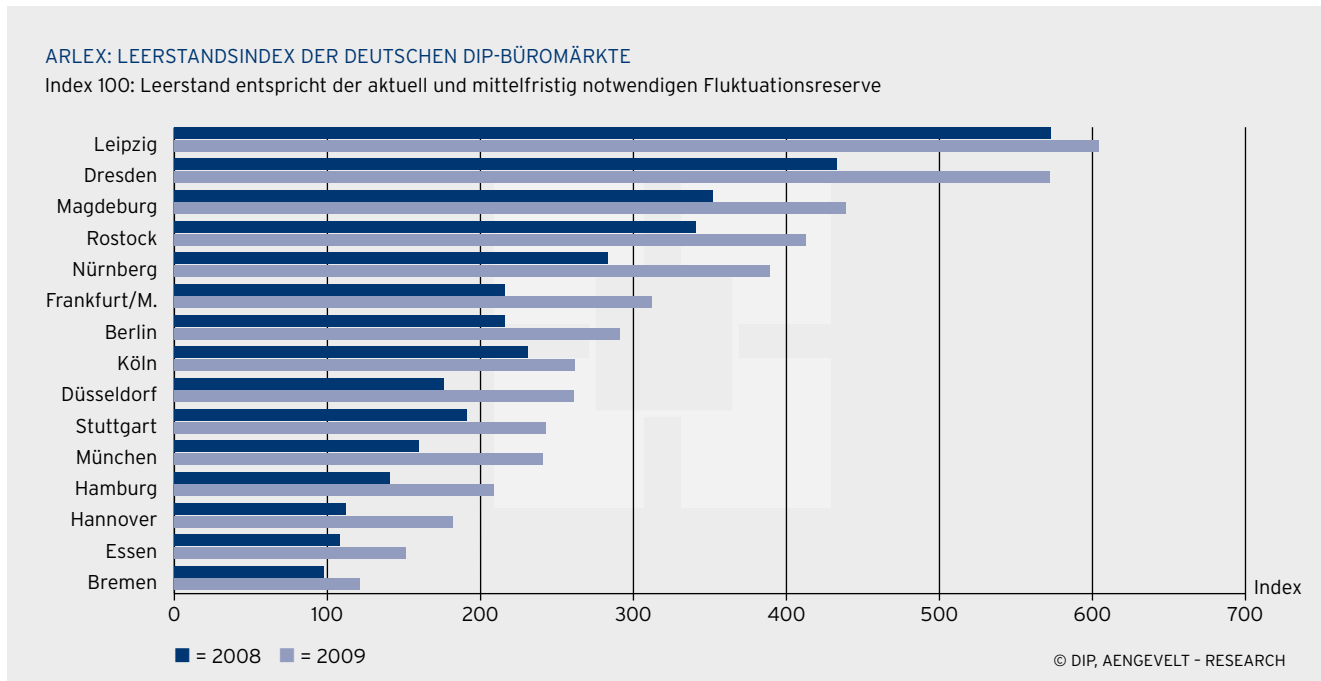
- Zu den Märkten mit einem deutlichen Leerstandswachstum gehörten 2009 besonders Hannover (+54%), Hamburg (+13%), Düsseldorf (+9%) und München (+7%).
- Leerstände abgebaut wurden dagegen in den Städten Köln (-11%), Leipzig (-10%), Stuttgart (-2%) und Rostock (-1%).
- Durchschnittlich zwischen 3% und 4% sind die Büroflächenleerstände in Berlin, Bremen, Dresden, Essen, Frankfurt/Main und Nürnberg gestiegen. In Magdeburg dagegen blieb das Leerstandsvolumen konstant.

Die Einschätzung eines Standortes allein aufgrund von Leerständen bzw. deren Veränderungsraten greift allerdings zu kurz. Vielmehr sind z. B. die sich verändernden Relationen zu Flächenumsätzen und zur Bestandserweiterung durch Neubautätigkeit entscheidend.

Der Leerstandsindex ARLEX (AENGEVELT-RESEARCH LEerstandsindex) berücksichtigt diese Relation zwischen der Entwicklung der Leerstände einerseits und der Umsatzdynamik sowie dem mittelfristigen (künftigen) Fertigstellungsvolumen andererseits. Ein Indexwert von 100 entspricht dabei einem idealtypischen Markt im Gleichgewicht, Werte unter 100 einem Nachfrageüberhang und Werte über 100 einem Angebotsüberhang. Nach Berechnung des ARLEX rücken die Ergebnisse die jeweiligen Standorte z. T. in ein vollkommen anderes Licht, als es die reine Betrachtung der Leerstandquoten sowie deren Veränderung erwarten ließe:

- Die Angebots-Nachfrage-Relationen haben sich binnen Jahresfrist in allen analysierten Büromärkten verschlechtert. Der Leerstandsindex für alle untersuchten deutschen Büromärkte stellte sich Ende 2008 auf 193, ein Jahr später auf einen Wert von 255.
- Zu den Büromärkten mit noch günstigen Marktrelationen zwischen Flächenangebot, Nachfrage und mittelfristiger Flächenerweiterungen gehören Bremen (Index 121), Essen (151) und Hannover (182).
- In den restlichen zwölf analysierten Standorten liegen die Indexwerte zwischen 209 (Hamburg) und 604 (Leipzig).
- Die markantesten Verschlechterungen des ARLEX wurden in Dresden (+139 Indexpunkte) und Nürnberg (+106 Indexpunkte) registriert. Demgegenüber konnten sich Bremen (+23 Indexpunkte), Köln (+31 Indexpunkte), Leipzig (+31 Indexpunkte) und Essen (+43 Indexpunkte) relativ stabil halten.





PERFORMANCE DER 15 DIP-MÄRKTE

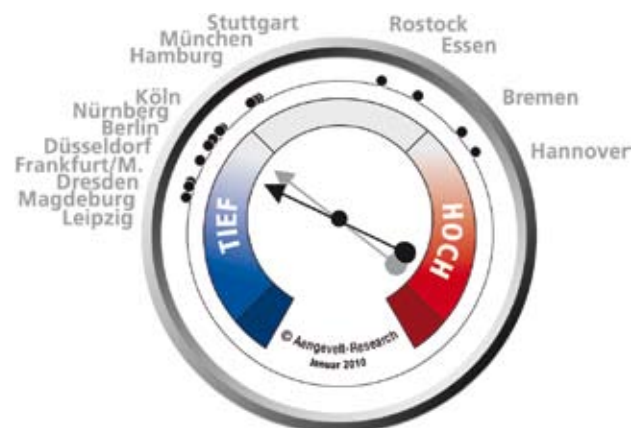
Die deutschen Büromärkte zeichneten sich 2009 im Rahmen einer tiefgreifenden Finanz- und Wirtschaftskrise durch eine Verschlechterung der Performance aus. In Relation zum gleichen Analysezeitpunkt des Vorjahres haben sich die Indexwerte in 11 der 15 Standorte negativ entwickelt. In den folgenden Quartalen ist mit einer weiteren ungünstigen Verschiebung der Angebots-Nachfrage-Relationen in Richtung wachsender verfügbarer Flächenangebote zu rechnen.

Das Bürobarometer berücksichtigt nicht nur die Entwicklung der Büromieten, sondern alle wesentlichen Kennziffern, die die Angebots-Nachfrage-Relationen widerspiegeln¹. Bei der Interpretation der analysierten Indexwerte ist nicht nur die Größe der Ausschläge in Richtung Markt-Tief oder Markt-Hoch zu berücksichtigen, sondern auch Tempo und Richtung der Pendelausschläge im Vergleich zum Vorjahresstand.

Die Reaktion auf die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung ist in den 15 analysierten DIP-Büromärkten sehr unterschiedlich. Das zeigt die unterschiedliche Position der Märkte im Bürobarometer. Nachdem sich der durchschnittliche Bürobarometerwert der 15 analysierten Büromärkte zwischen 2007 und 2008 um 3 Indexpunkte auf den Wert -52 verschlechterte, ist er im Berichtsjahr um weitere 12 Punkte auf -64 gefallen.

Zu den Büromärkten mit den besten Performancewerten gehören Leipzig, Stuttgart, Hannover und Bremen. Im Vergleich der sieben größten deutschen Büromärkte weisen Stuttgart und Berlin die beste Performance aus. Die größten negativen Veränderungssprünge wurden in Düsseldorf, Hamburg und München beobachtet.

Die niedrigsten Barometerwerte insgesamt wurden für Leipzig, Magdeburg und Dresden berechnet, während in Hannover, Bremen und Essen die höchsten Barometerwerte analysiert wurden. Rostock hat im ostdeutschen Vergleich den besten registrierten Indexwert.

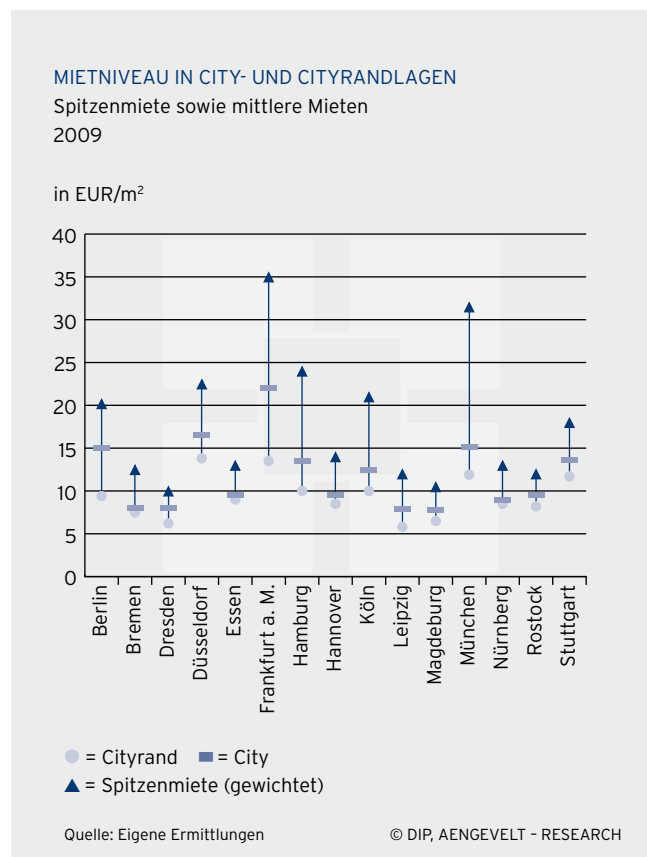


¹) In die Berechnung der Indexwerte gehen folgende Kennziffern ein: Flächenumsatz, Nettoabsorption, verfügbares Flächenangebot, kurzfristig verfügbare Angebotsreserve, notwendige Mobilitätsreserve, Fertigstellungsvolumen, Flächenbestand, Spitzenmiete, mittlere Miete.

SINKENDE BÜROMIETEN AN DEN MEISTEN STANDORTEN

Die Büromieten stehen seit Ende 2008 zunehmend unter Druck. Die mit den Flächenumsätzen der untersuchten Märkte gewichtete Spitzenmiete war Ende 2009 mit rd. EUR 23,30/m² um 7,5% niedriger als Ende des vergangenen Jahres (ca. EUR 25,20/m²). Zu den Märkten mit einem überdurchschnittlich starken Rückgang des Spitzenmietenniveaus gehörten im Jahresvergleich vor allem Köln (-11%), Frankfurt/Main (-9%) und Berlin (-8%). Ausgehend von einem relativ geringen Spitzenmietenniveau konnte binnen Jahresfrist Ende 2009 für die Büromärkte in Hannover (+12%) und Leipzig (+9%) ein markanter Anstieg konstatiert werden.

Auch beim Vergleich der mittleren Mieten für Büroflächen in Citylagen zum Jahresende 2008 und 2009 zeigt sich im Unterschied zur Vorjahresanalyse ein eindeutig rückläufiger Trend. Als gewichtete Durchschnittsmiete für Büroflächen in den Citylagen wurde in den untersuchten 15 deutschen Märkten Ende 2009 ein Wert von rd. EUR 14,30/m² ermittelt, Ende 2008 waren es rd. EUR 15,50/m². Die durchschnittliche Mietpreissenkung belief sich damit binnen Jahresfrist auf rd. 8%.



PERSPEKTIVEN UND CHANCEN

Der deutsche Immobilienmarkt hat im Vergleich zu anderen Ländern im letzten Immobilienzyklus keine Überhitzung erfahren, so dass Abwertungen und Umsatzrückgänge bislang vergleichsweise moderat vonstatten gegangen sind. Basierend auf den aktuellen Marktanalysen lassen sich für 2010 folgende Trends ableiten:

- Im Jahr 2010 erwartet DIP in den meisten Büromärkten eine Stabilisierung des Büroflächenumsatzes und erwartet für die 15 DIP-Märkte ein Umsatzvolumen von ca. 2,8 Mio. m². Viele Unternehmen sind weiterhin verunsichert und werden ungeachtet eines voraussichtlich leichten Wirtschaftswachstums vorerst nicht expandieren, sondern abwartend agieren. Die Folge sind kurzfristige Vertragsverlängerungen im Bestand und angesichts noch fehlender robuster Wachstumsaussichten oftmals die Verschiebung großflächiger Anmietungsentscheidungen.
- Das Fertigstellungsvolumen an Büroflächen wird u. a. aufgrund der weiterhin restriktiven Finanzierungssituation und der Zurückstellung von Projekten sinken.
- Das Gesamtangebot an kurzfristig verfügbaren Flächen wird ungeachtet reduzierter Fertigstellungsvolumina aufgrund der zu erwartenden weiterhin niedrigen Flächenumsätze weiter steigen. Hinzu kommt, dass aufgrund von Personalabbau und der klaren Unternehmensvorgabe zur Flächenoptimierung der Bedarf an Büroflächen je Mitarbeiter sinkt.
- Grundsätzlich bleiben die Vermarktungschancen für moderne Bürogebäude mit entsprechender Ausstattung in gefragten Lagen relativ gut. In weniger nachfragegerechten Bestandsgebäuden (veraltet, B-Lagen bzw. verkehrstechnisch suboptimal angebunden, geringere Flächen- und Energieeffizienz etc.) ist hingegen mit einem markanten Anstieg des Leerstands zu rechnen.
- Der Trend sinkender Büromieten wird voraussichtlich anhalten. Neben einer weiteren Zunahme von Incentive-Angeboten rechnet DIP für die Mehrzahl der Städte weiterhin mit moderat rückläufigen Mieten. Dieser Rückgang wird in einfachen Lagen markanter als im Spitzensegment ausfallen. ■



DER MARKT FÜR EINZELHANDELSFLÄCHEN

DER DEUTSCHE EINZELHANDELSMARKT IM ÜBERBLICK

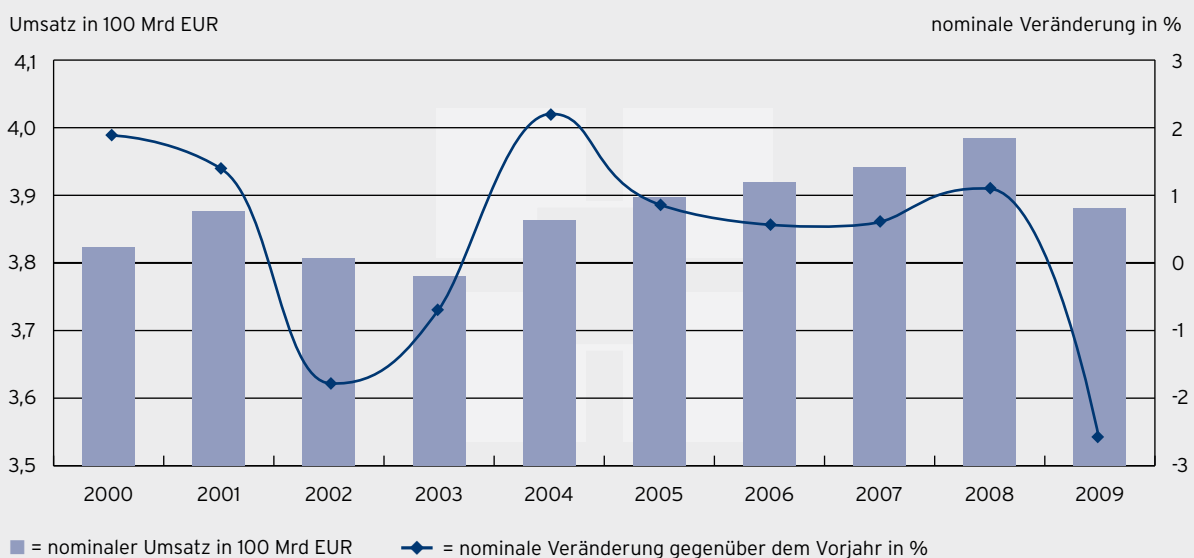
Der deutsche Einzelhandelsmarkt befindet sich seit Jahren in einer strukturellen Umbruchsituation. Die einst prägenden Warenhäuser verloren in den 1a-Lagen der Innenstädte an Bedeutung und immer mehr Filialisten bestimmen heute das Erscheinungsbild. Zusätzlich wird der Einzelhandelsmarkt aktuell durch einen markanten Umsatzeinbruch im Zuge der Wirtschafts- und Finanzkrise geprägt. Nach aktuellen Hochrechnungen wird für das Jahr 2009 mit einem nominalen Umsatzminus von 2,6% gegenüber dem Vorjahr gerechnet. Dennoch blieb das Konsumklima trotz medial allgegenwärtiger Rezession relativ robust. Dazu trugen u. a. die im Vergleich zum Vorjahr gesunkenen Preise für Energie, Nahrungsmittel und Rohstoffe sowie eine geringe Teuerungsrate von 0,4% für das Gesamtjahr 2009 bei.

Trotz der aktuellen wirtschaftlichen Situation in Deutschland konnte sich der Vermietungsmarkt relativ stabil halten. Der Grund dafür liegt u. a. darin, dass national und international erfolgreiche Filialisten weiterhin in ihr Standortnetzwerk investieren, es kontinuierlich ausbauen und die langfristigen Expansionspläne konsequent weiterverfolgen.

Beispiele für nachhaltig expansive Filialisten sind Unternehmen wie z. B. H&M und Deichmann, die jeweils zu den Marktführern in ihrer Branche zählen. Dabei wachsen die Verkaufsflächen vor allem in den Innenstädten schneller als der Umsatz. Das ist zum einen darin begründet, dass viele Konzepte heutzutage wesentlich mehr Fläche benötigen als noch in den letzten Jahrzehnten und zum anderen in der Tendenz einer Rückverlagerung des Einzelhandels aus der Peripherie in die Innenstädte.

Die in den letzten Jahren verstärkte Ansiedlung internationaler Nutzer in deutschen Innenstädten ist auch weiterhin zu beobachten. Gerade 2009 nutzten einige internationale Anbieter das schwierige Marktumfeld für einen Markteintritt in Deutschland, dem größten europäischen Einzelhandelsmarkt. Die spanische Textilkette Desigual startete z. B. im Berliner Tauentzien. Das irische Offprice-Konzept Primark eröffnete in Bremen und Frankfurt/Main. TK Maxx setzte seine starke Expansion fort. Next startete in Dresden.

EINZELHANDELSUMSATZ* IN DEUTSCHLAND
2000 - 2009**



*ohne Kfz, Tankstellen und Apotheken ** Prognose
Quelle: HDE, Statistisches Bundesamt

© DIP, AENGEVELT - RESEARCH

STABILE BIS STEIGENDE MIETEN IN TOPLAGEN

Die Nachfrage nach Verkaufsflächen verlagerte sich in den letzten Jahren verstärkt in die Innenstädte. Am stärksten profitieren die etablierten, hochfrequentierten 1a-Lagen von den Bestrebungen expandierender Filialisten und neu in den deutschen Markt eindringenden ausländischen Ketten. In den Big Seven bewegen sich die Mieten in diesen Lagen zwischen 215 EUR/m² Verkaufsfläche in Köln und 300 EUR/m² Verkaufsfläche in München.

Die Zentralisierung der Flächennachfrage in Spitzenlagen, insbesondere durch finanzstarke Filialunternehmen, führt in entsprechend favorisierten Standorten zu einem Anstieg der Spitzenmieten bzw. selbst in konjunkturschwachen Jahren zumindest zu einer Stabilisierung. Das betrifft v. a. die hochfrequentierten Hauptgeschäftslagen in den größeren deutschen Städten bzw. Ballungszentren wie Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart. In den letzten fünf Jahren haben sich an diesen Standorten die realisierten Spitzenmieten für kleinteilige Ladengeschäfte von 190 EUR/m² Verkaufsfläche 2004 um 28% auf aktuell 244 EUR/m² erhöht. Auch in den übrigen DIP-Standorten (Bremen, Dresden, Hannover, Leipzig, Magdeburg, Nürnberg, Rostock) haben sich die Einzelhandelsspitzenmieten erhöht. Hier fällt die durchschnittliche Steigerungsrate im selben Zeitraum mit 5% indessen deutlich moderater aus. Gemessen an den absoluten Werten

sind die Spitzenmieten an den restlichen DIP-Standorten mit 108 EUR/m² fast 56% niedriger als in den Metropolen. Im Gegensatz zu den 1a-Lagen ist in den B-Lagen bzw. Cityrandlagen das Mietpreinsniveau fast durchweg gesunken.

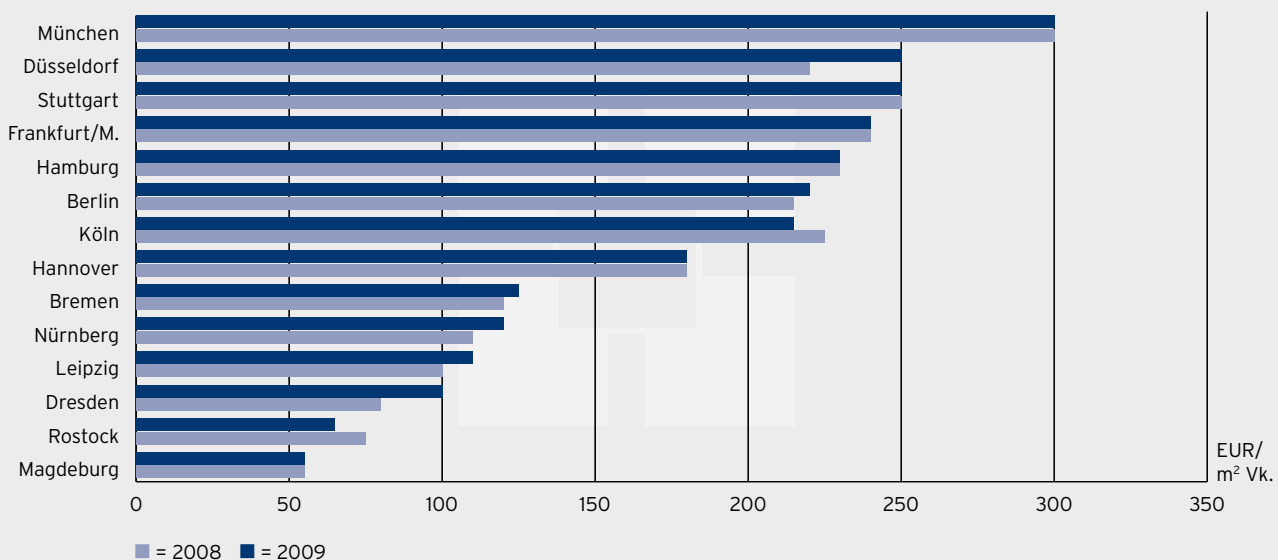
PERSPEKTIVEN UND CHANCEN

Die Tatsache, dass das Bruttoinlandsprodukt seit Mitte 2009 in zwei Quartalen wieder kontinuierlich gewachsen ist, wenn auch nur minimal, gibt zusätzliche Hoffnung auf eine absehbare nachhaltige gesamtwirtschaftliche Erholung. Ob davon jedoch auch der Einzelhandel substantiell profitieren kann, bleibt abzuwarten. Ungeachtet der möglichen Szenarien ist davon auszugehen, dass die zentralen, nicht multiplizierbaren Haupteinkaufslagen in Deutschland weiterhin eine hohe Stabilität bzgl. Mietniveau und Marktposition aufweisen werden.

Der Handelsstandort Deutschland ist qualitativ, bietet eine einzigartige dezentrale Struktur, ein hochwertiges Flächenangebot und eine anspruchsvolle Angebotsvielfalt. Da sich die Nachfrage, insbesondere von umsatzstarken Filialunternehmen, nach wie vor auf die Spitzenlagen konzentriert, bleiben Einzelhandelsflächen in 1a-Lagen Mangelware.

Bezogen auf den gesamten Markt erwartet DIP für das Jahr 2010 stabile Mieten in 1a-Lagen und weiter nachgebende Mieten in B-Lagen bei etwa dem gleichen Vermietungsvolumen wie 2009. ■

SPITZENMIETEN* FÜR EINZELHANDELSFLÄCHEN
2009



*für Ladengeschäfte in 1a-Lage mit ca. 100m² Verkaufsfläche, ebenerdig

© DIP, AENGEVELT - RESEARCH



INVESTMENTS

ZWISCHEN HOFFEN UND BANGEN

Nach dem schwersten wirtschaftlichen Einbruch seit der Nachkriegszeit setzte bereits zum ersten Halbjahr 2009 - relativ früh - eine allmähliche Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung (Industrieproduktion) in Deutschland ein. In Folge wuchs das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im II. Quartal 2009 (+ 0,4%)¹ und auch im III. Quartal setzte sich der Aufwärtstrend fort (+0,7%). Diese schnelle Entspannung wirkte sich auch positiv auf den Investmentmarkt aus. Nachdem die Transaktionszahlen seit dem III. Quartal 2008 bis etwa Mitte des Jahres 2009 regelrecht eingebrochen waren, kam ab Mitte des Jahres 2009 wieder etwas Schwung in den Markt. Trotz des Anziehens der Transaktionsvolumina bis zum Ende des Jahres 2009 schrumpften die Umsätze im Jahr 2009 auf dem Investmentmarkt² deutschlandweit um EUR 10,7 Mrd. bzw. 21% auf EUR 41,6 Mrd. Im Jahresvergleich ist der Einbruch zwar deutlich, dennoch haben die vergangenen sechs

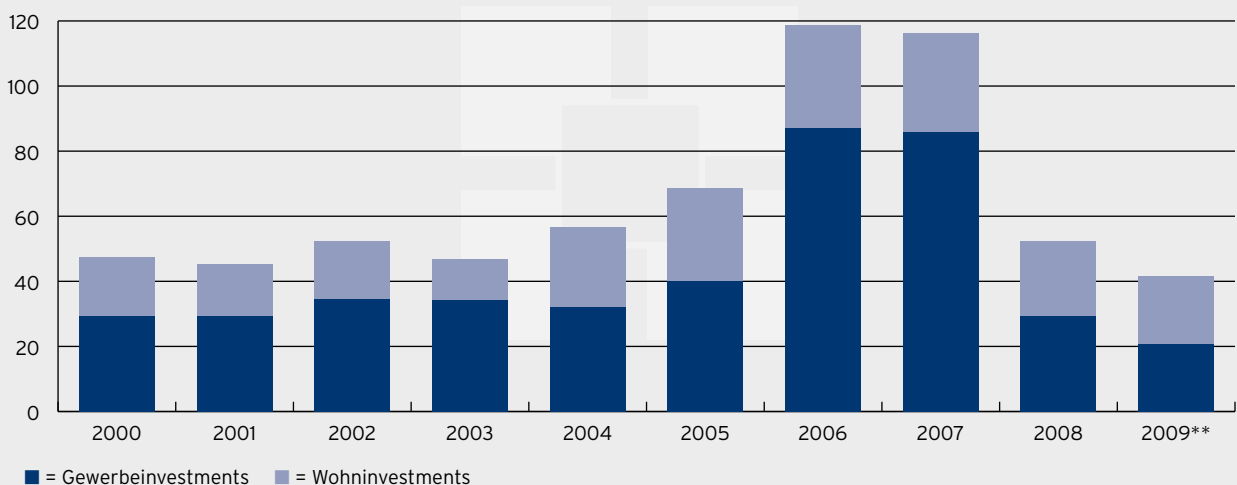
Monate eine Trendwende eingeläutet. Das IV. Quartal 2009 war mit einem Umsatzanteil von über 38% das umsatzstärkste. Demgegenüber war das IV. Quartal im Jahr 2008 das umsatzschwächste.

Mit einem Anteil von 51% (EUR 21 Mrd.) am gesamten Transaktionsvolumen dominierte die Asset-Klasse Wohnen im Jahr 2009 den Transaktionsmarkt in Deutschland. Im Vergleich zum Vorjahr ist aber auch 2009 in diesem Marktsegment das Transaktionsvolumen deutlich geschrumpft (-9%). Dabei wirkte sich v. a. die geringe Zahl gehandelter Immobilienportfolios dämpfend auf die Transaktionsumsätze aus. Seit dem Verkauf der LEG im Jahr 2008 wurde in Deutschland kein Wohnungsportfolio mit mehr als 10.000

- 1) Veränderung gegenüber dem Vorquartal
- 2) Wohn- und Gewerbeinvestments (Büro-, Handels- und Industrieimmobilien und Sonstige), Asset- und Share-Deals
- 3) Büro-, Industrie-, Logistikimmobilien und Sonstige

DER DEUTSCHE INVESTMENTMARKT: Transaktionsvolumina*

in Mrd. EUR



*Asset- und Share-Deals **Vorläufige Angaben, Schätzungen auf Grundlage eigener Erhebungen
Quelle: eigene Erhebungen und Berechnungen, Gutachterausschüsse der Länder und Kommunen, Grundsteuerstatistik

© DIP, AENGEVELT - RESEARCH

Wohnungen (WE) gehandelt. Die größten Wohnportfolios, die 2009 transferiert wurden, bewegten sich in einer Größenordnung zwischen 2.800 WE (Wohnbau Mainz) und 3.200 WE (GESOBAU Berlin).

Noch deutlicher im Vergleich mit Wohninvestments war der Rückgang im gewerblichen Sektor³. Mit einem Transaktionsvolumen von rd. EUR 20,6 Mrd. schrumpften die gewerblichen Investmentumsätze bundesweit um EUR 8,7 Mrd. bzw. 30% gegenüber dem Vorjahresniveau.

BIG SEVEN

Die Big Seven sind nach wie vor bei den Investoren verstärkt im Fokus. Das trifft insbesondere auf international agierende bzw. ausländische Investoren zu.

In den Städten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart (Big Seven) wurden im Jahr 2009 auf dem gewerblichen Investmentmarkt Asset-Deals in Höhe von EUR 6,0 Mrd. durchgeführt. Damit

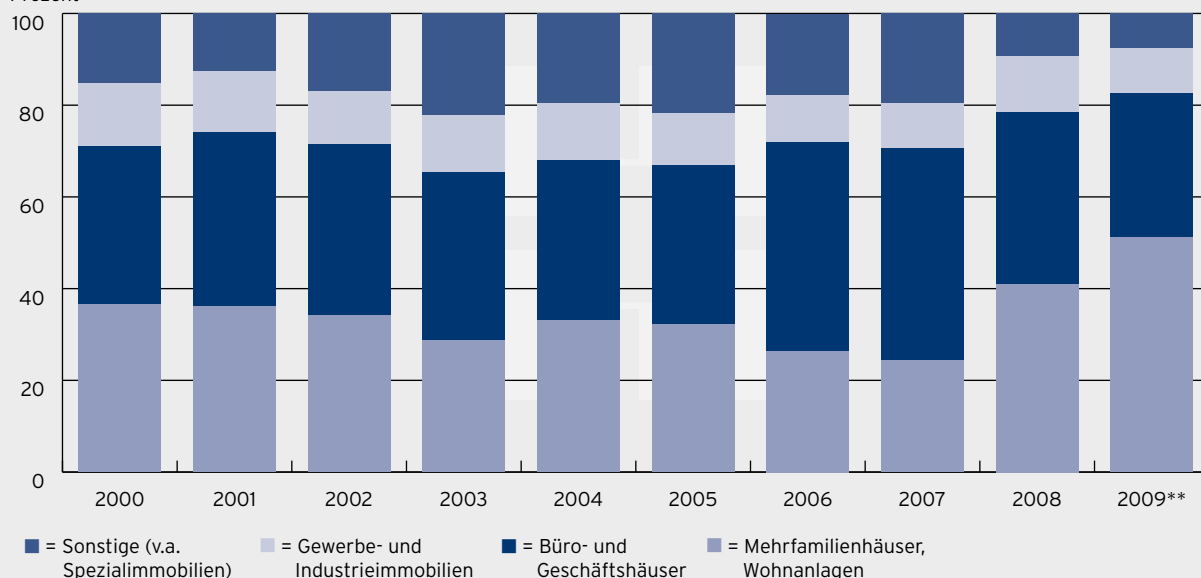
entfallen rd. 36% des deutschlandweiten Transaktionsvolumens (Asset-Deals: EUR 16,8 Mrd.) auf die Big Seven. Obwohl sich der Investmentmarkt inzwischen wieder stabilisiert hat, sind die Rückgänge der gewerblichen Transaktionsvolumina in den sieben Immobilienhochburgen beträchtlich (EUR -2,0 Mrd. bzw. -26%). Zu dem Rückgang trug auch hier das Fehlen großvolumiger Einzel- bzw. Portfoliotransaktionen bei.

Ernüchternd fällt auch der direkte Vergleich der Big Seven aus: Die höchsten relativen Rückgänge gewerblicher Asset-Deals wurden 2009 in Frankfurt (-48% auf EUR 0,7 Mrd.), die geringsten in Düsseldorf (-5% auf 0,8 Mrd. EUR) registriert. Absolut betrachtet wurde in Berlin mit knapp EUR 1,3 Mrd. das höchste gewerbliche Transaktionsvolumen kontrahiert. Nach Berlin folgen Hamburg (EUR 1,2 Mrd.) und München (EUR 1,0 Mrd.). Schlusslichter unter den Big Seven sind Stuttgart und Köln (jeweils knapp EUR 0,5 Mrd.).

DER DEUTSCHE INVESTMENTMARKT:

Transaktionsvolumina* von Gewerbe- und Wohninvestments

Prozent



*Asset-Deals **Vorläufige Angaben, Schätzungen auf Grundlage eigener Erhebungen
Quelle: eigene Erhebungen und Berechnungen, Gutachterausschüsse der Länder und Kommunen

© DIP, AENGEVELT - RESEARCH



KAUFPREISE UND RENDITE

Die mit den Umsätzen gewichteten mittleren Anfangsrenditen für Büro- und Geschäftshäuser stiegen in den Citylagen der DIP-Märkte im vergangenen Jahr um 30 Basispunkte auf 6,2% an. Seit Mitte 2009 beruhigt sich der Markt immer mehr, dies trifft insbesondere auf Core-Immobilien zu. Faktisch sind in dieser Investmentklasse die Renditen seit Mitte des Jahres 2009 stabil. Die Renditespanne in den 15 DIP-Standorten reicht dabei von ca. 4 bis ca. 8% (Citylagen). Märkte mit den höchsten durchschnittlichen Kapitalisierungsfaktoren und damit zugleich mit einem relativ geringen, aber sehr stabilen Renditeniveau sind München (5,3%) und Stuttgart (5,5%). Danach folgen Frankfurt am Main, Hamburg und Nürnberg mit einer durchschnittlichen Anfangsrendite* von jeweils rd. 5,6%. Deutlich höher liegen die mittleren Anfangsrenditen für Büro- und Geschäftshäuser in Düsseldorf (6,1%), Köln und Bremen (jeweils 6,4%) und Berlin (6,7%). In den anderen DIP-Standorten werden im Mittel Anfangsrenditen um oder deutlich über 7% erzielt.

Das Niveau der erzielbaren Anfangsrenditen beim Erwerb von Mehrfamilienhäusern ist bundesweit sehr unterschiedlich. Das ist vor allem Folge der differenzierten Angebots-Nachfragerelationen sowie der damit verbundenen unterschiedlichen Mietpreishöhen und -entwicklungen. In den Märkten mit Nachfrageüberhängen sind die Kapitalisierungsfaktoren entsprechend hoch. Dazu gehören Hamburg, Köln, München, Nürnberg und Stuttgart. Die mittleren Anfangsrenditen liegen hier zwischen 6,0 und 6,5%. In den Städten mit vergleichbar entspannten Wohnungsmärkten, wie z. B. Berlin, Leipzig und Magdeburg sind mittlere Anfangsrenditen um oder über 8% die Regel. Allerdings ist in diesen Städten der Renditespread aufgrund der sehr unterschiedlichen Teilmärkte in Abhängigkeit von ihrer Lage sehr hoch. In den gefragten Wohnlagen sind die Kapitalisierungsfaktoren um drei, vier oder sogar fünf Vielfältiger der Jahresnettoeinnahmen höher als in einfachen Lagen.

*Anfangsrendite: Jahresnettomieteinnahmen zu Kaufpreis (in %)

TRENDS UND AUSBLICK

Das Angebot an Immobilien-Investmentprodukten, die den Anforderungen der Investoren entsprechen, ist derzeit gering. Nachgefragt wird momentan vor allem das klassische Core-Produkt. Hier ist allerdings die Verfügbarkeit begrenzt. Prozyklisch weniger nachgefragt (insbesondere im Vergleich zu den Vorjahren) werden vor allem Büroobjekte in B-Lagen: Die Gefahr, dass sich die Wirtschaftskrise erst verspätet auf dem Arbeitsmarkt niederschlägt und sich dann negativ auf die Büroflächennachfrage bzw. deren Vermietbarkeit auswirkt, hemmt die Nachfrage nach entsprechenden Büroimmobilien zusätzlich. Einzelhandelsobjekte gehören hingegen zu den Krisengewinnern.

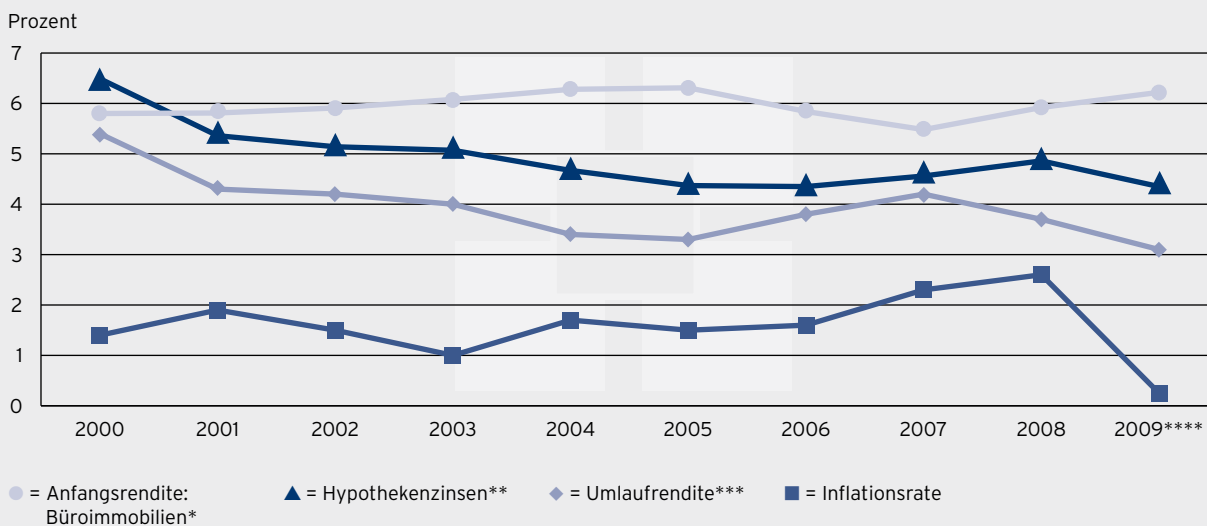
Derzeit sind am Markt u. a. folgende Anlage- bzw. Verhaltensstrategien zu beobachten:

- Im Bereich gewerblicher Immobilienprodukte konzentriert sich die Nachfrage besonders auf Handelsimmobilien, Hotels und Mischnutzungsimmobilien sowie erstklassige Büros in guten Lagen.
- Trotz der am Markt vorhandenen Liquidität und der ausgesprochen günstigen Kreditzinssätze stellt die Finanzierung im Zuge hoher Eigenkapitalforderungen seitens der Banken ein Problem dar. Pakettransaktionen bzw. großvolumige Investments scheitern häufig an der Finanzierung. Dementsprechend fokussiert sich die Nachfrageseite auf Einzelobjekte.
- Neben den vermögenden Privatinvestoren (mit typisch geringem Fremdkapitalbedarf) rücken bei fast allen anderen Investorengruppen Mietwohnhäuser und Wohnanlagen wieder stärker in den Blickpunkt des Ankaufinteresses.
- Das Ankaufinteresse (am Erwerb) von Projektentwicklungen oder schlüsselfertig zu liefernden Projekten/Neubauobjekten ist abhängig von Marktplausibilität bzw. Vorvermarktungsquote.

Obwohl die deutsche Volkswirtschaft relativ zügig wieder aus der Rezession herausgekommen ist, wird 2010 ein differenziertes Jahr für die Immobilienwirtschaft. Die wirtschaftliche Situation bleibt vorerst angespannt. Indessen gibt es eine Reihe von Gründen, die für einen Anstieg der Transaktionsvolumina im nächsten Jahr sprechen. Dazu gehören u. a.:

- Der Kapitalmarkt bietet kapitalstarken Investoren aufgrund des (noch) niedrigen Zinsniveaus kaum alternative Anlageformen.
- Bei sorgfältiger Prüfung einer Immobilie, die professionell begutachtet, geprüft und eingepreist wird, bieten sich hohe Chancen für eine langfristige und solide Wertsteigerung. Dies gilt umso mehr, wenn das Geschäftsmodell neben dem reinen Handeln von Immobilien auch auf die aktive Bestandsentwicklung ausgerichtet ist.
- Aspekte, die in der Vergangenheit nicht so sehr im Mittelpunkt standen, wie z. B. Nachhaltigkeit der Mieteinnahmen, Wiedervermietbarkeit und räumliche Allokationen, gewinnen wieder an Bedeutung.
- Aufgrund des relativ sicheren Cashflows von marktfähigen Wohnimmobilien in stabilen Regionen sollte bei risikoaversen Investoren diese Asset-Klasse im Vordergrund der Transaktionen stehen.
- Für weniger risikoaverse Investoren empfiehlt sich eine überdurchschnittliche Gewichtung von Büroimmobilien. Verkäufer, die nicht schon Mitte des Jahres 2009 das konjunkturelle Restrisiko und ein stagnierendes bis sinkendes Büromietpreinsniveau angemessen eingepreist haben, werden spätestens 2010 ihre Preisvorstellungen korrigieren müssen. Zwar werden die Leerstände in den nächsten 12 bis 18 Monaten noch zunehmen, ab Mitte 2011 ist in diesem Segment indessen mit einem Mietwachstum und dem Abbau marktfähiger Angebotsreserven zu rechnen.
- Logistikimmobilien bieten im Vergleich zu allen anderen Investmentklassen das interessanteste Risiko-Chancen-Profil mit den höchsten Renditechancen. ■

ZINSEN UND RENDITEN IM VERGLEICH:



*Bestand, Netto-Mieteinnahmen/Bruttokaufpreis **Kreditzinsen für Wohnbaugrundstücke, Stand jeweils Oktober

***Umlaufrenditen inländischer Inhaberschuldverschreibungen, insgesamt, Stand November des jeweiligen Jahres

****Vorläufige Angaben

Quelle: Deutsche Bank, Statistisches Bundesamt, AENGEVELT - RESEARCH

© DIP, AENGEVELT - RESEARCH



DER MARKT FÜR LOGISTIKFLÄCHEN (K)EIN ENDE DES WACHSTUMS

In den vergangenen zehn Jahren expandierte der Logistiksektor enorm und nimmt inzwischen in Deutschland im europäischen Vergleich eine zentrale Rolle ein. Antrieb dieses Wachstums sind die Globalisierung, die Zunahme der internationalen Arbeitsteilung, die vernetzte Produktion des internationalen Wirtschaftsverkehrs sowie die Zunahme des Bedarfs an individualisierten Produkten. Die dynamische Weltkonjunktur stimulierte diesen Sektor zusätzlich, so dass der nominale Umsatz in der Branche zwischen 2003 und 2008 im Mittel um knapp 6% p.a. wuchs (zum Vergleich: BIP +3% p.a.). In Folge des überdurchschnittlichen Wachstums stieg auch die Nachfrage nach geeigneten Flächen und veröhnte die Investoren mit überdurchschnittlichen Renditen.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise beendete das Wachstum abrupt. Der Zusammenhang ist simpel: Wird weniger produziert, muss auch weniger transportiert werden. In Folge sinken die Frachtraten. Das gilt zumindest kurzfristig. Langfristig wird sich die Globalisierung sowie die Individualisierung der Nachfrage jedoch weiter fortsetzen und für anhaltendes Wachstum der Logistikbranche sorgen. Nach Schätzungen nehmen die Güterverkehrsleistungen bis zum Jahr 2030 um rd. 70% zu.¹ Die - zumindest mittel- bis langfristig - positiven Perspektiven dieser Branche haben dazu geführt, dass neben Büro- und Handelsimmobilien inzwischen auch institutionelle Investoren Logistikimmobilien in ihren Portfolios berücksichtigen bzw. aufnehmen.

| | BERLIN | BREMEN | DRESDEN | DÜSSELDORF | ESSEN | FRANKFURT |
|--|-------------|--------|-------------|-------------|---------|-------------|
| LOGISTIKANLAGEN Miete in EUR/m ² : | | | | | | |
| Neubau (500 bis 3.000 m ²) | 3,80 - 4,00 | 4,00 | 3,50 - 3,80 | 4,80 - 5,30 | k. A. | 5,50 - 5,95 |
| Neubau (3.001 bis 10.000 m ²) | 3,60 - 3,90 | 3,80 | 3,50 - 3,80 | 4,80 - 5,30 | k. A. | 5,50 - 5,95 |
| Neubau (< 10.001 m ²) | 3,50 - 3,70 | 3,60 | 3,30 - 3,60 | 4,70 - 5,20 | k. A. | 5,50 - 5,95 |
| Bestand (Rampenniveau) (500 bis 3.000 m ²) | 3,50 | 3,00 | 2,60 - 3,00 | 4,10 - 4,60 | k. A. | 4,00 - 4,50 |
| Bestand (Rampenniveau) (500 bis 3.000 m ²) | 3,50 | 2,60 | 2,60 - 3,00 | 3,80 - 4,50 | k. A. | 4,00 - 4,50 |
| Bestand (Rampenniveau) (< 10.001 m ²) | 2,70 - 2,90 | 2,25 | 2,50 - 2,90 | 3,80 - 4,50 | k. A. | 3,80 - 4,30 |
| Bestand (ebenerdig befahrbar) (500 bis 3.000 m ²) | 2,50 - 3,00 | 2,50 | 2,00 - 2,50 | 3,50 - 4,10 | k. A. | 3,50 - 5,90 |
| Bestand (ebenerdig befahrbar) (3.001 bis 10.000 m ²) | 2,50 - 3,00 | 2,00 | 2,50 - 2,70 | 3,50 - 4,10 | k. A. | 3,50 - 5,90 |
| Bestand (ebenerdig befahrbar) (< 10.001 m ²) | 2,30 - 2,80 | 1,85 | 2,30 - 2,50 | 3,40 - 4,00 | k. A. | 3,20 - 5,70 |
| GI - Grundstücke | 40 - 80 | 45 | 20 - 40 | 90 - 160 | 40 - 85 | 200 - 250 |

* Hohe Zusatzkosten durch Pfahlgründung

MIETEN UND RENDITEN

Der Vermietungsmarkt für Logistikflächen zeigte sich im Jahresvergleich in Anbetracht der anhaltenden Wirtschaftskrise insgesamt etwas schwächer. Obwohl die verschiedenen Regionen vom Rückgang der Flächenumsätze betroffen waren, blieb das Mietpreisniveau an den 15 DIP-Standorten - zumindest für moderne Flächen - stabil. Die höchsten Mieten wurden u. a. in München (EUR 6,50/m²) und in Frankfurt (EUR 5,95m²) erzielt. Hier liegen die Mieten für Neubaulogistikflächen spürbar höher als in anderen DIP-Standorten. Insbesondere in Frankfurt spiegelt sich die besondere Bedeutung der Flughafenregion bzw. eines der führenden internationalen Umschlag- bzw. Verladezentren im Luftfrachtverkehr wieder. Auch in Stuttgart werden in Abhängigkeit von Mikrolage und Ausstattungslevel für moderne Logistikflächen zwischen EUR 5,00/m² und EUR 6,50/m² bezahlt. Neben Stuttgart werden nur noch in Düsseldorf Logistikmieten von EUR 5,30/m² und mehr erzielt. In den anderen Standorten schwanken die Mieten für moderne Logistikflächen (Neubau) zwischen

EUR 3,00/m² und EUR 5,00/m². In leer stehenden, zum Teil älteren Bestandsobjekten sind die Mieten unabhängig vom Standort leicht unter Druck.

Die rezessive wirtschaftliche Entwicklung hat selbstverständlich Einfluss auf die Logistikbranche. Denn, wenn der internationale Warenfluss einbricht, leiden die Transporteure ebenso wie Anbieter von Logistikflächen. Dementsprechend waren zumindest bis ins erste Halbjahr 2009 die Preise unter Druck. Im Mittel sind die Anfangsrenditen zwischen 2008 und 2009 um rd. 80 Basispunkte gestiegen. Aktuell stellen sich die Anfangsrenditen für Top-Logistikobjekte in den Logistikzentren auf ca. 7,5%, abseits dieser Standorte/Lagen werden mittlere Anfangsrenditen um 9% erzielt.

Von einer nachhaltig anziehenden Weltkonjunktur wird die Logistikbranche als erste profitieren und die Nachfrage nach Logistikimmobilien stimulieren. Obwohl davon auszugehen ist, dass auch in diesem Segment die Bodenpreisbildung bereits erreicht wurde, ist nicht vor 2011 mit steigenden Preisen bzw. sinkenden Renditen zu rechnen.

| HAMBURG | HANNOVER | KÖLN | LEIPZIG | MAGDEBURG | MÜNCHEN | NÜRNBERG | ROSTOCK | STUTTGART |
|-------------|----------|------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------|-------------|
| 5,00 - 5,50 | 5,00 | 4,50 | 4,00 - 4,20 | 3,50 - 3,70 | 5,70 - 6,50 | 3,50 - 3,90 | k. A. | k. A. |
| 5,00 - 5,50 | 4,75 | 4,50 | 4,00 - 4,20 | 3,50 - 3,70 | 5,70 - 6,50 | 3,50 - 3,90 | k. A. | 5,00 - 6,50 |
| 4,80 - 5,30 | 4,50 | 4,50 | 3,90 - 4,10 | 3,50 - 3,70 | 5,50 - 6,30 | 3,30 - 3,70 | k. A. | 5,00 - 6,50 |
| 5,00 - 5,20 | 3,00 | 4,00 | 3,50 - 3,80 | 2,80 - 3,20 | 5,20 - 5,90 | 3,40 - 3,60 | k. A. | 3,50 - 4,50 |
| 5,00 - 5,20 | 3,10 | 4,00 | 3,50 - 3,80 | 2,80 - 3,20 | 5,20 - 5,90 | 3,40 - 3,60 | k. A. | 3,00 - 4,90 |
| 4,80 - 5,00 | 3,00 | 3,80 | 3,20 - 3,60 | 2,60 - 3,00 | 5,00 - 5,70 | 3,20 - 3,40 | k. A. | 4,00 - 5,90 |
| 5,00 - 5,20 | 2,00 | 3,80 | 2,80 - 3,30 | 2,00 - 2,50 | 3,50 - 4,50 | 2,90 - 3,10 | k. A. | 3,50 - 4,50 |
| 5,00 - 5,20 | 2,00 | 3,60 | 2,80 - 3,30 | 2,00 - 2,50 | 3,50 - 4,50 | 2,90 - 3,10 | k. A. | 3,00 - 4,90 |
| 4,80 - 5,00 | 1,80 | 3,60 | 2,70 - 3,20 | 1,80 - 2,30 | 3,30 - 4,30 | 2,70 - 2,90 | k. A. | 4,00 - 5,90 |
| 120 - 150* | 40 - 85 | 100 | 20 - 50 | 20 - 35 | 190 - 230 | 130 - 170 | 15 - 55 | 150 - 200 |

© DIP, AENGEVELT - RESEARCH



LEERSTÄNDE

Trotz angespannter Konjunkturlage präsentiert sich der deutsche Lagerflächenmarkt erstaunlich robust. In den analysierten DIP-Märkten lag die durchschnittliche Leerstandsquote bei rd. 5% und rd. 60 Basispunkte über dem Vorjahreswert. Bei der Erfassung der Leerstände bzw. Berechnung der Leerstandsquote werden allerdings nur Flächen erfasst, die auch am Markt angeboten werden. Es liegt auf der Hand, dass aufgrund der noch anhaltenden Wirtschaftskrise faktisch mehr Flächen leer stehen, diese aber nicht am Markt angeboten werden. Aufgrund des drastischen Einbruchs von Projektentwicklungen und des ohnehin schon relativ knappen Angebots an marktgerechten Logistikflächen ist bis Mitte/Ende 2010 allenfalls ein moderater Anstieg des Leerstands zu erwarten.

PERSPEKTIVEN UND TRENDS

Die Globalisierung führte in der Vergangenheit zu einem rasanten Wachstum des Güterverkehrs bzw. der Logistikbranche und wirkte sich positiv auf die Nachfrage nach Logistikimmobilien aus. Die Immobiliennachfrage wurde u. a. vom Wachstum des Außenhandels (Outsourcing, Anstieg des Güterverkehrs etc.), den positiven Impulsen des E-Commerce² und veränderter Logistikkonzepte angetrieben. Die Globalisierung veränderte die Warenströme und die Produktionsketten und führte zu einer veränderten Nachfrage nach Transport- und Lagerdienstleistungen und somit zu einem starken Anstieg der Nachfrage nach Logistikimmobilien. Diese Nachfrage nach Logistikimmobilien ist derzeit aufgrund der desolaten konjunkturellen Lage eher verhalten, mittel- bis langfristig bleibt die Logistik aber ein Wachstumsmarkt.

- Anders als bei vielen anderen Investmentsegmenten besteht bei Logistikimmobilien faktisch ein wachstumsbedingter Zusatz- bzw. Neubaubedarf an Logistikflächen. Die weiterhin zunehmende Arbeitsteilung (Outsourcing) und der expansive Anstieg des internationalen Handels (Spezialisierung und Individualisierung) werden die Frachtraten künftig weiter steigen lassen und somit auch den Flächenbedarf an Logistikflächen.

- Die Anforderungen an Logistikobjekte werden künftig, induziert durch den enormen Strukturwandel der gesamten Branche, weiter steigen. In Folge werden strukturelle Leerstände entstehen bzw. zunehmen, da vorhandene (Alt-)Bestände (Lagerhallen) nicht mehr den Anforderungen entsprechen. Dies gilt vor allem für das Wachstumssegment Kontraktlogistik (Systemdienstleister).
- Aufgrund der Dynamik der Logistikbranche und der damit verbundenen relativ kurzen Mietvertragslaufzeiten (drei bis fünf Jahre) müssen Logistikimmobilien dem differenzierten Bedarf verschiedener Nutzer (Drittverwendungsfähigkeit) entsprechen. Dementsprechend haben Flexibilität und Wiederverwertbarkeit an Bedeutung gewonnen und sind aus Sicht des Investors unabdingbar.
- Standorte mit einer stark wachsenden industriellen Basis werden künftig weiter wachsen, ebenso setzt sich der Trend zur Entwicklung von Logistikimmobilien an sehr verkehrsgünstigen Autobahnstandorten fort. Der Nachfragedruck der Handels- und Konsumlogistik lässt hingegen an Standorten in schrumpfenden Ballungsräumen nach. ■

1) Vgl. Deutschland bis 2040, empirica-Studie im Auftrag der BayernLB.

2) Im Rahmen des elektronischen Handels, des B-to-B (Business-to-Business) sowie des BTC (Business-to-Consumer).

■ MITTEL- UND OSTEUROPA

WIEN

Die Krise schlug bei den Wiener Büroflächen nur bedingt zu. Denn die österreichische Hauptstadt zählt im gesamteuropäischen Vergleich zu den stabilsten Märkten. Der Grund liegt im hohen Anteil an Flächentausch und Umzügen – dies reduziert konjunkturbedingte Schwankungen. Wer genauer hinsieht, erkennt allerdings Änderungen im Nachfrageverhalten: Statt Großflächen suchten potenzielle Mieter 2009 zunehmend mittlere und kleinere Flächen bis 500 Quadratmeter.

CEE-BÜROMÄRKTE 2009 – ALLGEMEINE ENTWICKLUNG

Wenn die osteuropäischen Büromärkte im letzten Jahr auch generell durch einen Rückgang der Nachfrage und starke Einbrüche bei Investitionen gekennzeichnet waren, so gibt der nach wie vor herrschende Mangel an hochwertigen Büroflächen Anlass zum Optimismus. Sobald die Krise vorbei ist, wird auch die Nachfrage wieder anspringen. Die derzeitige Lage bietet sich an, um sich günstige Mieten zu sichern. Und für Investoren und Developer ergeben sich gute Gelegenheiten zu hohen Renditen bzw. herrscht wesentlich weniger Konkurrenz als noch Mitte 2008. Es gibt also wichtige Gründe, in CEE auch jetzt zu investieren.

■ Ungarn/Budapest

Da Ungarn von der Finanzkrise besonders heftig getroffen worden war, kam der Investmentmarkt fast völlig zum Stillstand; die Transaktionen wurden spärlich. Der Büromarkt zeigte ein relativ hohes Angebot, da vor Ausbruch der Krise noch zahlreiche Projekte begonnen worden waren, was zu einem starken Rückgang bei den Mieten führte. 2009 wurden keinen nennenswerten Projekte gestartet. Eine Änderung dieser Situation ist auch aufgrund der politischen Unsicherheiten vor Mitte 2010 nicht zu erwarten.

■ Rumänien/Bukarest

Der rumänische Markt erlebte 2009 einen markanten Rückgang vor allem bei großen Transaktionen. Der relativ plötzliche Einbruch der Nachfrage 2009 bewirkte ein hohes Überangebot an modernen Büroflächen. 2009 wurden kaum neue Flächen absorbiert,

der Markt war vor allem durch Umzüge und Flächenreduktionen gekennzeichnet. Dadurch stieg die Leerstandsrate stark an. Diese Tendenz wird sich jedoch nicht fortsetzen, da auch ein Großteil der Projekte gestoppt wurde und weniger neue Büroflächen auf den Markt kommen als geplant. Daher werden die Mieten 2010 relativ konstant bleiben.

■ Slowakei/Bratislava

Der Büromarkt in Bratislava verzeichnete bereits in den vergangenen Jahren keine übertriebenen Spitzenmieten. Der Einbruch bei den Mieten war deshalb weniger massiv als in anderen Märkten. Die Nachfrage ging allerdings 2009 stark zurück. Viele Mieter versuchten, ihre Kosten zu senken und ihre Verträge neu auszuhandeln. Aufgrund der schwachen Nachfrage wiesen kürzlich fertig gestellte Objekte 2009 hohe Leerstandsdaten auf.

■ Ukraine/Kiew

Die Kreditkrise bewirkte in der Ukraine einen immensen Einbruch in der Vertrauensbasis der Anleger und Banken. Neben den wirtschaftlichen Schwierigkeiten behinderten in der Ukraine zudem politische Instabilitäten positive Investitionsentscheidungen. Aufgrund der Unsicherheiten und der nahezu nicht mehr vorhandenen Finanzierungsmöglichkeiten kam die Neuerrichtung von Büroflächen praktisch völlig zum Erliegen.

■ Bulgarien/Sofia

Als relativ kleiner Markt mit wenigen großen Investmentprodukten blieb der Markt anfangs von der Kreditkrise relativ unberührt. Dennoch war und ist die Vorsicht gegenüber sämtlichen osteuropäischen Ländern seitens der Investoren bemerkbar, sodass es auch hier zu einer stagnierenden Nachfrage kam.

■ Serbien/Belgrad

Der serbische Büromarkt war durch stark sinkende Spitzenmieten und eine wesentlich geringere Nachfrage als 2008 gekennzeichnet. ■



JUBILÄEN

100 JAHRE AENGEVELT



Nachdem das Jahr 2009 für die Immobilienwirtschaft geprägt war von wichtigen Ereignissen und Entscheidungen, startet auch das Jahr 2010 dynamisch und mit einem für AENGEVELT sehr bedeutsamen Ereignis:

AENGEVELT IMMOBILIEN feiert sein 100-jähriges Unternehmens-Jubiläum!

Am 1. April 1910 gründete Leo Aengevelt, Großvater der heutigen geschäftsführenden Gesellschafter Lutz und Wulff Aengevelt, in Düsseldorf das Immobilien-Dienstleistungsunternehmen, das sich in den nachfolgenden Dekaden Schritt für Schritt zu einem bundesweit und international renommierten Spezialisten der Immobilien-Branche entwickelt hat.

In der langen 100-jährigen bewegten Unternehmensgeschichte waren dabei Innovation und die Positionierung an der Spitze der Immobilienentwicklung stets das Leitmotiv. Deshalb sind die heutigen Unternehmens-Lenker stolz darauf, AENGEVELT nun in dritter Generation in vollkommener Unabhängigkeit erfolgreich fortzuführen. Und die nächste - vierte - Generation schließt gerade ihre internationale akademische berufsbezogene Ausbildung ab, um - getragen von Ihrem Vertrauen - diese Tradition und den weiteren Ausbau des Unternehmens fortzusetzen.

Anlässlich dieses runden Geburtstags lädt AENGEVELT IMMOBILIEN Sie herzlich ein, mit dem Unternehmen zu feiern. Begangen werden die Feierlichkeiten an den Geschäftssitzen - Düsseldorf, Berlin, Frankfurt am Main, Leipzig, Magdeburg, Dresden - im Rahmen einer Jubiläums-Vernissage, bei der Gemälde und Zeichnungen des renommierten Düsseldorfer Künstlerehepaars Brigitte Seeling-Fassbender und Dr. Hartmut Seeling aus der Sammlung AENGEVELT mit Motiven der wichtigsten Stadtplätze und Straßenräume der sechs Standorte gezeigt werden. Termine sind:

- **Düsseldorf: 15. April 2010**
 - **Frankfurt/Main: 19. April 2010**
 - **Berlin: 26. April 2010**
 - **Leipzig: 29. April 2010**
 - **Magdeburg: 05. Mai 2010**
 - **Dresden: 11. Mai 2010**
- (Beginn jeweils 18:00 Uhr)

Bitte fordern Sie Ihre persönliche Einladung unter d.beyer@aengevelt.com oder per Fax (0211-83 91-261) an.

Lutz und Wulff Aengevelt und die Mitarbeiter freuen sich auf Ihre Teilnahme!



Leo Aengevelt



Willi Aengevelt



Dr. Lutz Aengevelt



Dr. Wulff Aengevelt

110 JAHRE ARNOLD HERTZ



Kein großes Jubiläum,

aber... wichtig genug darauf hinzuweisen, weil die Information „110 Jahre“ ein Signal, eine „Story“ ist. Gerade in einer Zeit des Umbruchs, einer Zeit, in der man alte bewährte Geschäftsfelder neu definiert und neue Geschäftsfelder erkennt und besetzt.

Wir befinden uns in einem wirtschaftlichen Umfeld, in dem bekannte Firmennamen verschwinden, umbenannt werden oder in Fusionen untergehen. Daran haben wir uns alle gewöhnt! Allemal gilt das auch für die Immobilienbranche, in der alte Namen und Beständigkeit eher die Ausnahme als die Regel sind!

Als Arnold Hertz die Firma 1900 gründete, war die Familie schon in der dritten Generation in Hamburg verankert, mit einem bekannten Namen und einem erstklassigem Ruf. Drei Generationen weiter hat sich daran nichts geändert. Aus unserer Tugend ist ein Unternehmensleitbild geworden, woran sich unsere Mitarbeiter orientieren.

- **Das gesprochene Wort gilt. Der Kunde kann sich auf das Wort von Hertz immer verlassen.**
- **Unsere Arbeit und die Bereitschaft für eine gute Dienstleistung sind von Beständigkeit geprägt.**
- **Diskretion ist bei dem Vermögenswert „Immobilie“ eine unverzichtbare Grundlage, die bei uns oberste Priorität hat!**



Henrik Hertz



Philip Hertz



Ascan Hertz



Holger Hertz

Unsere Geschäftsfelder in Hamburg / Norddeutschland:

- **Investmentberatung:** Vermittlung von Mehrfamilien- und Geschäftshäusern sowie Gewerblichen Immobilien.
- **Privates Wohnen:** In den guten Lagen Hamburgs.
- **Gewerbliche Vermietungs- u. Anmietungsberatung:** Standortbezogen.
- **Asset-, Immobilien- und Facility Management, Hausmeister- u. Reinigungsdienste:** Hamburg und auch überregional.

Unsere Niederlassung und Repräsentanz:

- **Rostock:** Seit 1992. Mit 15 Mitarbeitern im Immobilien- und Facility Management betreuen wir 2.000 Verwaltungseinheiten und sind einer der bedeutenden Anbieter in der Stadt.
- **Espelkamp (Ostwestfalen) / Landkreis Minden:** Seit 2009. Eine Kooperation verbindet uns in Fragen der gewerblichen Beratung dieser mittelständisch stark geprägten Region, mit der HERTZ CONSULTING, in der Person von Ascan Hertz (Diplom-Immobilienwirt DIA).

Henrik und Holger Hertz und die Mitarbeiter in Hamburg und Rostock freuen sich auf das weitere Vertrauen unserer Kunden und auf die neuen Kundenbeziehungen.

www.arnoldhertz.de



■ NEUES BEI DIP

NEUE PARTNER

BUM IMMOBILIEN, NÜRNBERG

1989 wurde BUM Immobilien in Nürnberg als selbstständiges Maklerunternehmen gegründet und ist seit 2009 Mitglied bei DIP • Deutsche Immobilien-Partner.

Darüber hinaus ist BUM Immobilien Mitglied des IVD-Immobilienverbandes Deutschland, früher RDM - Ring Deutscher Makler.

Der Firmeninhaber mit Immobilienerfahrung seit 1969 war u. a. langjähriger stellvertretender Landesvorsitzender sowie Schatzmeister des RDM Bayern und ist Mitglied im Gutachterausschuss der Stadt Nürnberg, in der Arbeitsgruppe der Stadt Nürnberg zur Erstellung und Fortführung der Broschüre „Immobilienmarkt Nürnberg“ mit den aktuellen Marktdaten sowie Regionalbeirat des IVD-Süd/Bayern für die Industrieregion Mittelfranken und Mitglied Ehrenrates des IVD-Süd.

Der Anschluss an die NIB - Nürnberger-Immobilien-Börse - ermöglicht die Zusammenarbeit mit über 40 Partnern und somit eine weitreichende Abdeckung des örtlichen Großraums Nürnberg/Fürth/Erlangen als Zentrum der Metropolregion Mittelfranken/Nordbayern.

Durch bundesweite Kontakte wird die Vermarktung überregionaler Immobilien, zum Teil als Kooperationsgeschäfte mit Kollegenfirmen und DIP-Partnern, realisiert.

BUM Immobilien bietet Immobiliendienstleistungen in folgenden Geschäftsfeldern an:

- Gewerbe- und Industrieobjekte
- Geschäftshäuser / Renditeobjekte
- Ein- und Mehrfamilienhäuser
- Villen, Eigentumswohnungen
- Grundstücke
- Vermietung von Gewerbe- und Wohnraum



Kontakt: Kurt M. Bum, Kurt R. Bum
BUM Immobilien IVD
Inh. Kurt M. Bum e. K.

Goldbachstraße 11
90480 Nürnberg

Telefon: 0911 / 40 60 33
Telefax: 0911 / 40 33 37
E-Mail: info@bum-immobilien.de



Kurt Bum (junior)

KSK-IMMOBILIEN GMBH, KÖLN

-Der Gewerbe- und Investmentmakler der Kreissparkasse Köln-Immobilien-Geschäfte im Gewerbe- und Investmentbereich sind Vertrauenssache und eine Frage der Kompetenz und Marktkenntnis.

Wir kennen den Immobilienmarkt vor Ort und verfügen zudem über ein enges Netzwerk aus Kontakten in der Immobilienbranche sowie zu Handwerk, Industrie, Handel und Dienstleistern. Auch mit den Städten und Gemeinden und deren Wirtschaftsförderern stehen wir in Verbindung. So sind wir jederzeit in der Lage, die richtige Immobilie oder den solventen Käufer für Sie zu finden.

Dies sind viele Gründe, warum die KSK-Immobilien GmbH seit 15 Jahren einer der größten und erfolgreichsten Immobilienvermittler im Rheinland ist.

Ob Sie beispielsweise eine renditestarke Kapitalanlage, ein attraktives Geschäftslokal mit guter Frequentierung, Büroflächen in einem repräsentativen Altbau oder ein funktionelles Objekt im Gewerbegebiet zum Kauf oder zur Miete suchen - wir sind der richtige Ansprechpartner für Sie! Durch unsere Angebots- und Bedarfsanalyse, unsere vielfältigen Vertriebsaktivitäten und gegebenenfalls ein maßgeschneidertes Finanzierungsangebot der Kreissparkasse Köln profitieren Sie von unserer jahrzehntelangen Erfahrung und Kompetenz.

Unser oberstes Ziel ist es, die passende Immobilie und den passenden Käufer oder Mieter zusammen zu bringen. Als Immobilienmakler der Kreissparkasse Köln sind wir Teil des leistungsstarken Sparkassen-Netzwerkes und nutzen neben den mehr als 90 eigenen Mitarbeitern auch die über 1.800 Vertriebsmitarbeiter der Kreissparkasse Köln, wenn es um die Vermittlung von Immobilien geht.

Die KSK-Immobilien GmbH beschäftigt in dezentralen Immobilienbüros rund 60 Immobilienberater, die im Rahmen der Vermittlungstätigkeit auch die über 200 Geschäftsstellen und deren Mitarbeiter der Kreissparkasse Köln betreuen.



Roland Havenith



Dr. Guido Stracke



Kontakt: KSK-Immobilien GmbH

Roland Havenith
Neumarkt 18-24
50667 Köln

Telefon: 0221/227-3557
Telefax: 0221/227-3780
E-Mail: roland.havenith@ksk-immobilien.de
www.ksk-immobilien.de



SCHNEIDER & PRELL IMMOBILIENTREUHAND AG, MÜNCHEN

Schneider & Prell ist ein bankenunabhängiges, inhabergeführtes Maklerunternehmen mit über 40-jähriger Branchen- und Markterfahrung. Das 1982 am Stammsitz Wolfratshausen gegründete Unternehmen mit heute 15 Mitarbeitern eröffnete weitere Niederlassungen in München (2000), Murnau (2005) und Bad Tölz (2006).

Der Großraum München und der Münchner Süden sind das Kerngeschäftsgelände. Als alleingesessenes Unternehmen erfreut sich Schneider & Prell einem hohen Bekanntheitsgrad und verfügt über ein in Jahrzehnten entstandenes Netzwerk guter Kontakte und Kooperationen.

Seit 1982 ist Schneider & Prell bzw. der Vorstand aktives Mitglied des RDM Bayern, heute Immobilienverband Deutschland IVD Süd. Zudem gehört man seit vielen Jahren einem leistungsstarken Makler-Kooperationsnetzwerk für den südbayerischen Raum, der Süddeutschen Immobilienbörse e.V. (SIB), an.

Ab 2010 ist das Unternehmen Mitglied der DIP • Deutsche Immobilien-Partner.

Firmengründer Johannes Schneider, Jahrgang 1943, war von 1994 bis 2007 Vorsitzender im RDM Bayern bzw. IVD Süd e.V. und ist heute Ehrenmitglied des Bundesverbandes und Ehrenvorsitzender des IVD Süd e.V.

Junior Peter Schneider, Jahrgang 1973, ist heute alleiniger Vorstand im Unternehmen. Ehrenamtlich ist er im Gutachterausschuss des Landkreises Bad Tölz-Wolfratshausen und im IVD Süd e.V. als Vorsitzender des Maklerfachausschusses für Bayern/Baden-Württemberg und als Regionalbeirat/Marktberichterstatte für das Oberland im Münchner Süden tätig.

Die betreuten Geschäftsfelder umfassen:

- Vermittlung von Wohn- und Gewerbeimmobilien im Großraum München und bayerischen Oberland (Kerngebiet)
- Vermittlung und Begleitung von Investmenttransaktionen in Bayern und bundesweit
- Vertrieb von Neubau- und Bestandsimmobilien
- Erstellen von Preis- und Verwertungsgutachten
- Projektentwicklung



Kontakt: Schneider & Prell Immobilienreuehand AG

Johannes Schneider

Diplom-Kaufmann
Baierbrunner Straße 25
81379 München

Telefon: +49 89 724419-0

Telefax: +49 89 724419-20

E-Mail: j.schneider@schneider-prell.de

www.schneider-prell.de

Peter Schneider

Immobilienwirt, Dipl.-Sachverständiger (DIA)

Bahnhofstraße 26
82515 Wolfratshausen

Telefon: +49 8171 4299-90

Telefax: +49 8171 4299-42

E-Mail: p.schneider@schneider-prell.de



Peter Schneider



Johannes Schneider

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT DIESER SEITEN:

AENGEVELT IMMOBILIEN GMBH & CO. KG

Kennedydamm 55 / Ross-Straße
D-40476 Düsseldorf
Tel.: +49 (0)2 11 83 91-0
Fax: +49 (0)2 11 83 91- 255
E-Mail: duesseldorf@aengevelt.com

Persönlich haftende Gesellschafterin:
Apont GmbH
Kennedydamm 55 / Ross-Straße
40476 Düsseldorf
HRB 40156, AG Düsseldorf

Geschäftsführende Gesellschafter:
Dr. Lutz Aengevelt
Dr. Wulff Aengevelt

Handelsregister und Handelsregisternummer:
Amtsgericht Düsseldorf, HRA 1113

Genehmigung nach § 34 c GewO erteilt durch:
Gewerbe- und Ordnungsamt Düsseldorf

Umsatzsteueridentifikationsnummer nach
§ 27a UstG: DE 119244933

ARNOLD HERTZ & CO. KG (GMBH & CO.)

Große Bleichen 68
20354 Hamburg
Postfach 30 24 66
D-20308 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 35 91 91
Fax: +49 (0)40 35 46 78
E-Mail: kontakt@arnoldhertz.de

Geschäftsführer:
Henrik Hertz, Holger Hertz
Karl-Heinz Pacholke

Persönlich haftende Gesellschafter:
Arnold Hertz & Co. Verwaltungsgesellschaft mbH
Amtsgericht Hamburg, HRB 74 132

Handelsregister und Handelsregisternummer:
Amtsgericht Hamburg, HR A 11 853

Genehmigung nach § 34 c GewO erteilt durch:
Bezirksamt HH-Mitte, Wirtschafts- und
Ordnungsamt
Fachamt Verbraucherschutz, Gewerbe
und Umwelt

Umsatzsteueridentifikationsnummer nach
§ 27a UstG: DE 118944464

BANKHAUS ELLWANGER & GEIGER KG

Börsenplatz 1,
D-70174 Stuttgart
Postfach 10 04 63
D-70003 Stuttgart
Tel.: +49 (0)711 21 48 - 299
Fax: +49 (0)711 21 48 - 100
E-Mail: info@privatbank.de
Bankleitzahl 600 302 00

Persönlich haftende Gesellschafter:
Dr. Volker Gerstenmaier, Mario Caroli

Zuständige Aufsichtsbehörde:
Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
Graurheindorfer Straße 108, 53117 Bonn

Handelsregister und Handelsregisternummer:
Amtsgericht Stuttgart, HRA 738

Genehmigung nach § 34 c GewO erteilt durch:
Gewerbeaufsichtsamt Stadt Stuttgart

Umsatzsteueridentifikationsnummer nach
§ 27a UstG: DE 147507727

BUM Immobilien

Goldbachstraße 11
D-90480 Nürnberg
Tel.: +49 (0)911 40 60 33
Fax: +49 (0)911 40 33 37
E-Mail: info@bum-immobilien.de

Inhaber:
Kurt M. Bum e. K.

Handelsregister und Handelsregisternummer:
Amtsgericht Nürnberg, HRA 10548

Genehmigung nach § 34 c GewO erteilt durch:
Ordnungsamt Nürnberg

Umsatzsteueridentifikationsnummer nach
§ 27a UstG: DE 133352568

FÜRST IMMOBILIEN

Karmarschstraße 40
D-30159 Hannover
Tel.: +49 (0)511 360 94 - 0
Fax: +49 (0)511 360 94 - 94
E-Mail: info@fuerst-immobilien.de

Eigentümer:
Helmut Fürst

Handelsregister und Handelsregisternummer:
Amtsgericht Hannover, HRB A22260

Genehmigung nach § 34 c GewO erteilt durch:
Stadt Hannover, Ordnungsamt

Umsatzsteueridentifikationsnummer nach
§ 27a UstG: DE 115538423

KSK-Immobilien GmbH

Neumarkt 18 - 24
D-50667 Köln
Tel.: +49 (0)221 227 28 48
Fax: +49 (0)221 227 37 80

Geschäftsführer:
Dr. Guido Stracke

Handelsregister und Handelsregisternummer:
Amtsgericht Köln, HRB 27743

Genehmigung nach § 34 c GewO erteilt durch:
Amt für öffentliche Ordnung, Köln

Umsatzsteueridentifikationsnummer nach
§ 27a UstG: DE 122786759

ROBERT C. SPIES

Gewerbe und Investment GmbH & Co. KG.
Domshof 21
D-28195 Bremen
Tel.: +49 (0)421 173 93 - 50
Fax: +49 (0)421 173 93 - 55
E-Mail: info@robertcspies.de

Geschäftsführender Gesellschafter:
Dipl. Kfm. Jens Lütjen

Handelsregister und Handelsregisternummer:
Amtsgericht Bremen, HRB 1630

Genehmigung nach § 34 c GewO erteilt durch:
Stadtamt Bremen

Umsatzsteueridentifikationsnummer nach
§ 27a UstG: DE 71-592/03527

SCHNEIDER & PRELL IMMOBILIENREUHAND AG

Bahnhofstraße 26
82515 Wolfratshausen
Tel.: +49 (0) 8171 4299 - 90
Fax: +49 (0) 8171 4299-42
E-Mail: info@schneider-prell.de

Vorstand:
Peter Schneider

Aufsichtsratsvorsitzender:
Stefan Schneider

Handelsregister:
HRB 144866 AG München

Genehmigungsbehörde:
Erlaubnis nach §34c GewO. erteilt durch das
Landratsamt Bad Tölz - Wolfratshausen

SPIEGELFELD IMMOBILIEN GMBH

Stubenring 20
A-1010 Wien
Tel.: +43 (0)1 513 23 13 0
Fax: +43 (0)1 513 23 13 23
E-Mail: office@spiegelfeld.eu

Geschäftsführer:
Georg Spiegelfeld

Firmengericht und Firmenbuchnummer:
Handelsgericht Wien, 98223x

Genehmigung durch:
Magistratisches Bezirksamt des I. Bezirkes, Wien

Umsatzsteueridentifikationsnummer:
ATU38823608

TLG IMMOBILIEN GMBH

Hausvogteiplatz 12
10117 Berlin
Tel.: +49 (0)30 24 70 - 50
Fax: +49 (0)30 24 70 - 73 37
E-Mail: sachsen@tlg.de

Geschäftsführung:
Dr. Volkmar von Obstfelder,
Vorsitzender der Geschäftsführung
Dr. Eugen von Lackum, Geschäftsführer

Handelsregister und Handelsregisternummer:
AG Berlin-Charlottenburg, HRB 38419

Genehmigung nach § 34 c GewO erteilt durch:
Bezirksamt Mitte von Berlin

Umsatzsteueridentifikationsnummer nach
§ 27a UstG: DE 137181557

Haftungsausschluss

Der Herausgeber stützt seine Angaben teilweise auf öffentliche Quellen und eigene Hochrechnungen, die sich aus seinen besonderen Marktkenntnissen ableiten. Diese Veröffentlichung erfolgt daher nach bestem Wissen, ohne jegliche Gewähr und Haftung auf die Richtigkeit aller Angaben und Prognosen.





MEHR ÜBER DAS
DIP-NETZWERK UNTER:

www.dip-immobilien.de

DIP - THE ALLIANCE OF PROPERTY COMPETENCE.

PARTNER

- **AENGEVELT IMMOBILIEN GmbH & Co. KG**
Düsseldorf, Berlin, Dresden, Frankfurt/M., Leipzig,
Magdeburg
www.aengevelt.com
- **ARNOLD HERTZ & Co. KG**
Hamburg, Rostock
www.arnoldhertz.de
- **BUM IMMOBILIEN**
Nürnberg
www.bum-immobilien.de
- **FÜRST IMMOBILIEN**
Hannover
www.fuerst-immobilien.de
- **KSK-IMMOBILIEN GMBH**
Köln
www.ksk-immobilien.de
- **ROBERT C. SPIES**
Bremen
www.robertcspies.de
- **SCHNEIDER & PRELL IMMOBILIENTREUHAND AG**
Wolfratshausen, München, Murnau, Bad Tölz
www.schneider-prell.de
- **TLG IMMOBILIEN GmbH, Niederlassung Süd**
Dresden, Chemnitz, Erfurt, Leipzig, Magdeburg
www.tlg.de

PREFERRED PARTNER

- **ARCADIS IMMOBILIEN CONSULTING GMBH**
Frankfurt
www.arcadis.de
- **RAG MONTAN IMMOBILIEN GMBH**
Essen
www.rag-montan-immobilien.de
- **QUICKBORNER TEAM**
Gesellschaft für Planung und Organisation mbH
Hamburg
www.quickborner-team.de
- **HOCHSCHULE BIBERACH**
Biberach
www.fh-biberach.de

