



Immobilienmarkt

Definitionen aus der Marktforschung

Stand: März 2018

Inhaltsverzeichnis

1	Vorwort	1
2	Büromarkt	2
2.1	Büroflächen	2
2.2	Büroflächenbestand	2
2.3	Büroflächenumsatz	2
2.4	Büroleerstand	3
2.5	Büroleerstandsrate	3
2.6	Realisierte Spitzenmiete Büro	3
2.7	Durchschnittsmiete Büro	3
2.8	Mietpreisspanne Büro	3
2.9	Projektentwicklungsvolumen Büro	4
2.10	Flächenabgang Büro	4
2.11	Flächenfertigstellungsvolumen Büro	4
2.12	Büroerwerbstätige	4
2.13	Büromarktgebiete	5
3	Einzelhandelsmarkt	6
3.1	Einzelhandelsflächen	6
3.2	Einzelhandelslagen	6
3.3	Spitzenmiete Einzelhandel	7
3.4	Betriebs-/ Absatzformen des stationären Einzelhandels	8
3.5	(einzelhandelsrelevante) Kaufkraft(-index)	10
3.6	Zentralitätskennziffer	10
4	Lager- / Logistikmarkt	11
4.1	Lager- / Logistikflächen	11
4.2	Lager- / Logistikflächenbestand	12
4.3	Lager- / Logistikflächenumsatz	12
4.4	Lager- / Logistikleerstand	13
4.5	Lager- / Logistikleerstandsrate	13
4.6	Spitzenmiete Lager- / Logistik	13
4.7	Durchschnittsmiete Lager- / Logistik	13
4.8	Mietpreisspanne Lager- / Logistik	14
4.9	Projektentwicklungsvolumen Lager- / Logistik	14
4.10	Flächenabgang Lager- / Logistik	14
4.11	Flächenfertigstellungsvolumen Lager- / Logistik	14
4.12	Lager- / Logistikmarktgebiete	15

5	Wohnungsmarkt	16
5.1	Wohnfläche	16
5.2	Wohngebäudebestand	16
5.3	Wohnungsbestand	16
5.4	Wohnungsbaugenehmigungen	17
5.5	Wohnungsbaufertigstellungen	17
5.6	Wohnungsneubaubedarf	17
5.7	(Marktaktiver) Leerstand	17
5.8	Angebotsmieten /-kaufpreise	18
6	Investmentmarkt	19
6.1	Gewerbeinvestmentmarkt	19
6.2	Wohninvestmentmarkt	19
6.3	Transaktion	19
6.4	Transaktionszeitpunkt	19
6.5	Kaufpreis	20
6.6	Spitzenrendite (Nettoanfangsrendite)	20
6.7	Nutzungsarten / Assetklassen	20
6.8	Einzelverkauf	21
6.9	Portfolioverkauf	21
6.10	Projektverkauf	21
6.11	Käufer- und Verkäufertypen	21
6.12	Investorenherkunft	22
7	Weitere Erläuterungen	23
7.1	Arbeitslose / Arbeitslosenquote	23
7.2	Bevölkerung	23
7.3	Bevölkerungsprognose	23
7.4	Einwohner	24
7.5	Haushalte	24
7.6	Haushaltsprognose	24
7.7	Bruttoinlandsprodukt (BIP)	24
7.8	Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	24
7.9	Verbraucherpreisindex	25
7.10	Darstellung von Angebotsmieten /-kaufpreise	25

1 Vorwort

Für jegliche immobilienwirtschaftliche Entscheidungen sind detaillierte Kenntnisse des Marktes notwendig. NAI apollo erhebt und analysiert fortlaufend umfangreiche und verlässliche Informationen zu allen relevanten Immobiliensegmenten und Regionen. Unsere Marktforschung ist vor allem die Basis für die Beratungsleistungen der unterschiedlichen Unternehmensbereiche. Alle marktrelevanten Analyseergebnisse werden aber auch in Form von Marktberichten oder Themenreports publiziert. Neben der laufenden Marktforschung erstellt das Research-Team im Rahmen von Projektbearbeitungen zudem Standort- und Marktanalysen von der nationalen bis zur lokalen Ebene, um Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken bei Standort- oder Investitionsentscheidungen zu identifizieren. Unser Ziel: Schaffung von Transparenz und Bereitstellung von marktrelevanten Informationen zur Unterstützung bei Entscheidungsprozessen rund um das Thema „Immobilie“.

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Erläuterung der Begrifflichkeiten, die in den Researchveröffentlichungen der NAI apollo Verwendung finden. Wesentliche Erläuterungen basieren dabei auf Definitionen der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif e.V. – im Weiteren kurz gif), auf die an dieser Stelle verwiesen wird. Die NAI apollo ist zur Informationsgewinnung an verschiedenen Besprechungsrunden und Arbeitskreisen der gif beteiligt.

Die von der NAI apollo genutzten Datenquellen sind sehr vielfältig. So finden neben öffentlichen Informationen u.a. von staatlichen oder kommunalen Stellen und Daten kommerzieller Marktteilnehmer sowohl unternehmenseigene Zahlen als auch Informationen, die durch Befragung, Erhebung und Austausch mit verschiedenen Akteuren des deutschen Immobilienmarktes ermittelt werden, Eingang in unsere Untersuchungen.

2 Büromarkt

2.1 Büroflächen

Als Büroflächen gelten diejenigen Flächen, auf denen typische Schreibtischtätigkeiten durchgeführt werden bzw. durchgeführt werden könnten und die auf dem Büroflächenmarkt gehandelt, d.h. als Bürofläche vermietet werden können. Hierzu zählen auch vom privaten oder öffentlichen Sektor eigengenutzte sowie zu Büros umgewidmete Flächen, zudem auch selbstständig vermietbare Büroflächen in gemischt genutzten Anlagen.

Quantitative Angaben zu Büroflächen basieren auf der Flächendefinition der gif - Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG). Hiernach gehört zur MFG die Brutto-Grundfläche (nach DIN 277-1) abzüglich Flächenarten gemäß MFG-0 zu denen Nutzungsflächen (NUF), Technikflächen (TF), Verkehrsflächen (VF), Konstruktions-Grundflächen (KGF) und Mieterbedingte Flächenveränderungen (MBF) zu zählen sind. Die MFG ist in Mietflächen mit exklusivem (MFG-1) und mit gemeinschaftlichem Nutzungsrecht (MFG-2) zu unterscheiden. Letztere sind den beteiligten Mietern nach einem Verteilungsschlüssel zuzurechnen. Für den Fall, dass keine Flächenangaben nach gif vorliegen, wird der Empfehlung der gif entsprochen und die Bruttogrundfläche (BGF) pauschal über den Faktor 0,85 umgerechnet. Auf Angaben in BGF wird explizit hingewiesen. Bürofläche wird dabei in „m²“ angegeben. Auf weitergehende Informationen wird auf die Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG) sowie den Leitfaden zur Büromarktberichterstattung der gif verwiesen.

2.2 Büroflächenbestand

Der Büroflächenbestand ist die Summe aller fertiggestellten/vorhandenen Büroflächen zuzüglich der im Bau befindlichen Büroflächen, die innerhalb der nächsten drei Monate beziehbar sind, in einem definierten Markt, zu einem angegebenen Zeitpunkt.

2.3 Büroflächenumsatz

Als Flächenumsatz gilt die Summe aller Vermietungen sowie Käufe und Projektentwicklungen an Büronutzer zum Zwecke des Eigennutzes, in einem definierten Markt, in einem vorgegebenen Zeitraum. In der Regel wird der Flächenumsatz quartalsweise ausgewiesen.

Die Erfassung erfolgt zum Zeitpunkt des Bekanntwerdens des Abschlusses. Bei Projektentwicklungen durch Eigennutzer wird der Baubeginn erfasst, bei Anmietungen in Neubauprojekten das Bekanntwerden der Vertragsunterzeichnung.

2.4 Büroleerstand

Der Leerstand ist die Summe aller Büroflächen, die in einem definierten Markt, zu einem angegebenen Zeitpunkt zur Vermietung, zur Untervermietung oder zum Verkauf (zum Zwecke der Weiternutzung) zur Verfügung stehen und innerhalb von drei Monaten bezugsfähig sind.

2.5 Büroleerstandsrate

Die Leerstandsrate – oder auch Leerstandsquote - ist das Verhältnis des Leerstands zum Büroflächenbestand. Die Leerstandsrate, auch Leerstandsquote genannt, wird in „%“ angegeben.

2.6 Realisierte Spitzenmiete Büro

Die realisierte Spitzenmiete bezieht sich jeweils innerhalb eines definierten Marktes auf das oberste Preissegment mit einem Marktanteil von drei bis fünf Prozent des Flächenumsatzes in den letzten 12 Monaten. Der Erfassung sollten mindestens drei Vertragsabschlüsse zugrunde liegen. Hieraus wird der Median gebildet. Grundlage sind Nominalmieten, d.h. vertraglich vereinbarte Anfangsmieten (netto) ohne Incentives, Steuern oder Nebenkosten. Die Spitzenmiete wird in €/m² angegeben.

Die höchste erzielte Miete im angegebenen Zeitraum wird als Höchst- oder Maximummiete bezeichnet.

2.7 Durchschnittsmiete Büro

Die Durchschnittsmiete berechnet sich aus dem flächengewichteten Mittelwert aller Vertragsabschlüsse im vordefinierten Markt innerhalb der letzten 12 Monate. Die Durchschnittsmiete wird in €/m² angegeben.

2.8 Mietpreisspanne Büro

Die Mietpreisspanne gibt den Schwerpunkt des Mietniveaus in einem definierten Markt innerhalb der letzten 12 Monate wieder. Die Mietpreisspanne wird in €/m² angegeben. Das obere Ende der Mietpreisspanne stellt parallel die Spitzenmiete, das untere Ende die Minimummiete dar.

2.9 Projektentwicklungsvolumen Büro

Das Projektentwicklungsvolumen gibt die Summe der Büroflächen aller Büroprojekte sowie umfassender Sanierungen wieder, die sich in einem definierten Markt in einem vorgegebenen Zeitraum im Bau befinden. Sanierungen müssen hierbei länger als 12 Monate dauern, um gewertet zu werden.

2.10 Flächenabgang Büro

Zum Flächenabgang zählen Büroflächen, die durch Umnutzung (z.B. in Wohnen) oder Abriss nicht mehr als Bürofläche dem Büovermietungsmarkt zur Verfügung stehen. Zudem werden auch Objekte als Flächenabgang gewertet, wenn diese länger als 12 Monate saniert bzw. aus sonstigen Gründen dem Markt nicht zur Verfügung stehen. Nach beendeter Sanierung werden diese wieder dem Büroflächenbestand zugerechnet.

2.11 Flächenfertigstellungsvolumen Büro

Das Flächenfertigstellungsvolumen gibt die Summe aller Büroprojekte sowie Sanierungen wieder, die in einem definierten Markt in einem vorgegebenen Zeitraum fertiggestellt wurden. Sanierungen müssen hierbei länger als 12 Monate gedauert haben und zuvor aus dem Büroflächenbestand herausgerechnet worden sein.

2.12 Büroerwerbstätige

Hierbei handelt es sich um Erwerbstätige, die Schreibtischarbeiten durchführen und dabei Büroflächen in Anspruch nehmen. Hierzu zählen sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, Selbstständige und Beamte. Es gibt in Deutschland keine amtliche Statistik, die Zahlen der Büroerwerbstätigen ermittelt. Daher sind diesbezügliche Zahlen zu schätzen. Es wird auf die Methode der berufsgruppengenauen Quoten von Frau Prof. Dr. Monika Dobberstein sowie auf den Leitfaden zur Büromarktberichterstattung der gif verwiesen. Zur Berechnung der Bürobeschäftigten wird dabei empfohlen, die Zahl der Beamten, der Selbständigen und der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten mit Bürobeschäftigtenquoten zu multiplizieren. Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte werden nach Berufen mit der jeweiligen Bürobeschäftigtenquote differenziert. Für Beamte wird eine Bürobeschäftigtenquote von 50 %, für Selbstständige von 30 % empfohlen.

2.13 Büromarktgebiete

NAI apollo analysiert die Bürovermietungsmärkte der Top-5 Städte detailliert und definiert diese Märkte wie folgt:

- **Berlin:** Stadtgebiet Berlin
- **Düsseldorf:** Stadtgebiet Düsseldorf, Ratingen, Neuss, Erkrath und Hilden
- **Frankfurt:** Stadtgebiet Frankfurt, Eschborn und Offenbach Kaiserlei
- **München:** Stadtgebiet München und direkt benachbarte Umlandgemeinden
- **Hamburg:** Stadtgebiet Hamburg

3 Einzelhandelsmarkt

3.1 Einzelhandelsflächen

Unter Einzelhandelsflächen werden Ladenflächen des stationären Handels verstanden, die von Verbrauchern zum Zweck des Wareneinkaufs aufgesucht werden. Dabei ist zwischen der reinen Verkaufsfläche sowie der Geschäftsfläche zu unterscheiden. Die Verkaufsfläche gibt die Fläche wieder, die dem Verkauf dient. Hierunter fallen auch Gänge, Treppen, Schaufenster und Freiflächen sowie Standflächen für Einrichtungsgegenstände, sofern diese den Kunden zugänglich sind. Die Geschäftsfläche beinhaltet neben der Verkaufsfläche auch die gesamten betrieblich genutzten Grund- und Freiflächen für Ausstellungs-, Lager-, Versand-, Büro- sowie Personal- und Sozialzwecke.

Quantitative Angaben zu Einzelhandels- und Verkaufsflächen basieren auf den Flächendefinitionen der gif mit der Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG) sowie der Richtlinie zur Berechnung der Verkaufsfläche im Einzelhandel MF/V. Gemäß der MF/V (bezogen auf die DIN 277) zählt zur Verkaufsfläche die Brutto-Grundfläche abzüglich Flächenarten gemäß MF/V-0 zu denen Nutzflächen (NF – u.a. Räume, die für Kunden nicht zugänglich sind), Technische Funktionsflächen (TF), Verkehrsflächen (VF) und Konstruktions-Grundflächen (KGF) zu zählen sind. Verkaufsflächen, die mehreren Nutzern zugeordnet werden können, sind den beteiligten Mietern nach einem Verteilungsschlüssel zuzurechnen. Eine Umrechnung der Verkaufsfläche MFV aus der Mietfläche MFG ist gemäß der gif über den Faktor 0,80 möglich.

Im Weiteren wird auf die Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG) sowie die Richtlinie zur Berechnung der Verkaufsfläche im Einzelhandel MF/V der gif verwiesen.

3.2 Einzelhandelslagen

Als Einzelhandelslagen werden die Geschäftslagen innerhalb deutscher Stadtzentren bezeichnet. In Abhängigkeit von der Passantenfrequenz, des Sortimentsbesatzes, des Filialisierungsgrades und der Lagedichte kann zwischen der 1A-Lage, der 1B-Lage und Nebengeschäftslagen unterschieden werden.

1A-Lage:

Die 1A-Lage ist durch die höchste Passantenfrequenz innerhalb des Stadtgebietes charakterisiert. Zudem ist dort der dichteste und nahezu durchgängigste Geschäftsbesatz vorhanden. Geprägt wird der Geschäftsbesatz durch großflächige Magnetbetriebe sowie Filialisten. Entsprechend sind in der 1A-

Lage alle innenstadttypischen Sortimente (Bekleidung, Lederwaren, Schuhe, Porzellan, Geschenkartikel, Bücher) vertreten. Ergänzt werden die Ladenfronten der 1A-Lage durch zusätzliche Dienstleistungen, wie Reisebüros oder Gastronomie, die sich integrieren und zu keiner erheblichen Unterbrechung der Ladenfront führen. Zudem sind hier keine Mindernutzungen und Leerstände vorhanden.

1B-Lage:

Die 1B-Lage grenzt in der Regel direkt an die 1A-Lage und zeichnet sich durch folgende Aspekte aus: die Passantenfrequenz ist hoch, jedoch nicht die höchste, zudem ist ein dichter Geschäftsbesatz vorhanden, der vereinzelt durch andere Nutzungen unterbrochen werden kann. Hier kann außerdem eher von einer Dominanz von Klein- und Mittelbetrieben gesprochen werden, die neben innenstadtrelevanten Sortimenten auch Waren des täglichen Bedarf anbieten. Vereinzelt wird die Ladenfront durch Dienstleistungen (Banken, Gastronomie, Reisebüros etc.) unterbrochen. Außerdem kann die Einkaufsattraktivität häufig durch mindergenutzte Grundstücke und Ladenleerstände beeinträchtigt werden.

Nebengeschäftslagen:

Nebengeschäftslagen sind durch eine geringe und unregelmäßige Passantenfrequenz geprägt. Die Geschäftsdichte kann als dünn bezeichnet werden, die durch zahlreiche Unterbrechungen im Besatz gekennzeichnet ist. Es herrscht hier eine einseitige Sortimentsstruktur (z.B. Einrichtungsbedarf, Heimtextilien) sowie ein verstärktes Auftreten von „unerwünschten“ Nutzungen (Spielotheken, Wettbüros etc.) und teilweise eine Dominanz von Gastronomiebetrieben vor. Zudem besteht eine höhere Geschäftsfuktuation und ein höherer Anteil an Leerständen.

3.3 Spitzenmiete Einzelhandel

Die Spitzenmiete im Einzelhandel wird als nominal erzielbare höchste Miete bei Neuvermietungen einer idealtypischen Handelsfläche in 1A-Lage ausgewiesen. Die zugrunde gelegte Handelsfläche setzt eine 100 m² große und ebenerdige Verkaufsfläche im Erdgeschoss, einen rechteckigen Flächenzuschnitt, einen barrierefreien Zugang, eine Schaufensterfront mit einer Mindestbreite von 6 m sowie eine gehobene Bauweise voraus. Die Spitzenmiete soll die Entwicklung im Spitzensegment des Marktes widerspiegeln, d.h. sie kann auf Basis der realisierten Spitzenmiete der letzten 12 Monate bei entsprechender Marktkenntnis geschätzt werden, wenn es im Berichtszeitraum keine entsprechenden Abschlüsse gab. Die Spitzenmiete wird als Nettokaltmiete ohne Incentives, Steuern oder Nebenkosten in €/m² angegeben.

3.4 Betriebs-/ Absatzformen des stationären Einzelhandels

Folgende Formen können unterschieden werden:

Fachgeschäft:

Ein Fachgeschäft ist durch das Sortiment einer Warengruppe mit tiefen und breiten Angebot gekennzeichnet. Die sowohl in Zentrennähe als auch Zentrenrandlage angesiedelten Fachgeschäfte zeichnen sich durch eine intensive Verkaufsberatung, hoher Qualifikation des Personals und einem stark schwankenden Filialisierungsgrad aus.

Fachmarkt:

Ein Fachmarkt ist ein großflächiges Einzelhandelsgeschäft mit bis zu 10.000 m², dessen Sortiment von einer Warengruppe in erster Linie aus dem Non-Food-Bereich gekennzeichnet ist (Elektronik, Möbel, Spielzeug, Tiernahrung, Heimwerker). Das Angebot ist breit und tief gegliedert. Fachmärkte sind vornehmlich an peripheren Standorten von Städten bzw. an Hauptverkehrsstraßen angesiedelt. Standorte sind autokundenorientiert, mit einem großen, möglichst ebenerdigen und kostenlos nutzbaren Parkplatz direkt am Objekt sowie einer guten Verkehrsanbindung ausgestattet.

Fachmarktzentrum:

Das Fachmarktzentrum stellt eine Ansammlung von mindestens vier Fachmärkten unterschiedlicher Branchen dar, die zumeist in einem Gebäudekomplex mit mindestens 4.000 m² untergebracht sind und gemeinsam einen großflächigen Parkplatz nutzen. Fachmarktzentren sind einheitlich geplant und werden zentral verwaltet. Neben den Fachmärkten sind in Fachmarktzentren in der Regel auch Supermärkte oder SB-Warenhäuser integriert. Zudem können kleinflächige Ladenlokale und Dienstleister das Angebot ergänzen.

Geschäftshaus:

Das Geschäftshaus ist ein Gebäude, das sich an einer Einkaufsstraße befindet und eines oder mehrere selbstständige Ladenlokale/Geschäfte beherbergt.

Kaufhaus:

Ein Kaufhaus ist durch ein breites und tiefes Sortiment einer oder wenigen Branchen und einer innerstädtischen Lage, zumeist Fußgängerzone, gekennzeichnet. Die Mindestverkaufsfläche beträgt 1.000 m², die teilweise auf mehrere Geschosse verteilt sind. Bedienungs- und Selbstbedienungsprinzip wird kombiniert.

Lebensmittel-Discounter:

Im Unterschied zum Supermarkt ist das Sortiment mit bis zu 2.500 Artikeln des Discounters durch eine geringe Breite und Tiefe und gleichfalls niedrigere Verkaufspreise geprägt. Daneben wird die Verkaufsfläche intensiver genutzt, bei gleichzeitig einfacherer Warenpräsentation und ausschließlicher Selbstbedienung. Die Flächenproduktivität liegt somit bei kleinerem Flächenbedarf und geringerer Serviceintensität über der von Supermärkten.

Supermarkt:

Ein Supermarkt ist ein großer Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb mit einem Vollsortiment im Food-Bereich mit Frischwaren und einem Randsortiment im Non-Food-Bereich, vornehmlich aus den Bereichen Drogerie- und Zeitungs-/Zeitschriftenbedarf. Supermärkte befinden sich in Kern- und Wohngebieten, vielfach sind sie auch als Verbundstandort in Fachmarktzentren ansässig. Das Preisniveau ist nur vereinzelt durch Eigenmarken discountorientiert. Selbstbedienung dominiert, ergänzt um Teilbedienung. Die Verkaufsfläche liegt zwischen 400 m² und 1.500 m².

Verbrauchermarkt:

Ein Verbrauchermarkt ist ein großflächiger, meist eingeschossiger Einzelhandelsbetrieb mit einer Verkaufsflächenbandbreite von ca. 1.500 m² bis 5.000 m². Verbrauchermärkte sind durch ein breites Sortiment mit bis zu 30.000 Artikeln sowohl an Nahrungs- und Genussmitteln als auch an Ge- und Verbrauchsgütern des kurz- und mittelfristigen Bedarfs geprägt. Selbstbedienung dominiert. Infolge einer Autokundenorientierung werden gute bis sehr gute Verkehrslagen mit ausreichend Stellplatzangebot als Standort bevorzugt.

SB-Warenhaus:

Selbstbedienungs-(SB)-Warenhäuser sind großflächige Einzelhandelsbetriebe, teilweise in zweigeschossiger Bauweise, mit einer Mindestverkaufsfläche von 5.000 m² sowie einem breiten Sortiment. Dieses umfasst neben Lebensmitteln und Ge- und Verbrauchsgütern für den kurzfristigen Bedarf auch Güter aus dem Non-Food-Bereich (Bekleidung, Spielzeug, Sportartikel, Elektronik) für den mittel- und langfristigen Bedarf. Standorte des SB-Warenhauses sind durch eine verkehrsgünstige Lage mit einer Vielzahl an Parkplätzen geprägt.

Warenhaus:

Ein Warenhaus ist durch ein breites und tiefes Sortiment einer Vielzahl von Warengruppen, darunter auch Lebensmittel, gekennzeichnet. Zumeist handelt es sich um mehrstöckige Objekte mit 2.000 m² bis zu 30.000 m² Verkaufsfläche in innerstädtischen Lagen / Fußgängerzonen. Bedienungs- und Selbstbedienungsprinzip wird kombiniert. Ersteres erfolgt vor allem bei beratungsintensiven Waren, wie u.a. Elektronik. Als noch bestehende Marktteilnehmer können u.a. Kaufhof und Karstadt genannt werden.

Shopping-Center:

Ein Shopping-Center stellt eine räumliche und organisatorische Konzentration von einer Vielzahl an Einzelhandelsgeschäften und Dienstleistungsbetrieben mit einem gleichermaßen breiten wie tiefen Sortiment unter einem Dach dar, die als Einheit geplant, errichtet und verwaltet werden. Durch das Zusammenwirken als Gemeinschaft am Standort bestehen Synergieeffekte. Die Mindestgröße liegt bei 10.000 m² Verkaufsfläche.

FOC:

Factory-Outlet-Center werden als Einheit geplant, errichtet und verwaltet. Neben Gastronomien finden sich hier ausschließlich Outlet-Stores – häufig direkt von den Herstellern -, die preisreduzierte Artikel anbieten. Dabei handelt es sich in der Regel um Markenartikel, teilweise mit Fabrikationsfehlern, um Vorsaison- bzw. Auslaufmodelle, Produktionsüberhänge, Musterkollektionen sowie Retourwaren, primär aus dem Bereich Textil.

3.5 (einzelhandelsrelevante) Kaufkraft(-index)

Die Kaufkraft bezeichnet das für Konsumzwecke durchschnittlich verfügbare Einkommen der privaten Haushalte bzw. Einwohner (Einkommen nach Steuern und Sozialversicherungsbeiträge sowie regelmäßig wiederkehrenden Zahlungsverpflichtungen, inkl. empfangener Transferleistungen) einer Raumeinheit.

Der Kaufkraftindex (auch: Kaufkraftkennziffer) gibt das Kaufkraftniveau einer Raumeinheit pro Haushalt oder Einwohner im Vergleich zum bundesweiten Durchschnitt (= 100) an. NAI apollo bezieht sich in Veröffentlichungen dabei auf die Kaufkraft bzw. Kaufkraftkennziffer je Einwohner.

Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft entspricht dem Anteil der Kaufkraft, der für Einzelhandelsausgaben zur Verfügung steht. Somit ist es der Anteil des verfügbaren privaten Einkommens, das für Einkäufe im Einzelhandel genutzt wird.

3.6 Zentralitätskennziffer

Die Zentralitätskennziffer spiegelt die Höhe der Einzelhandelsattraktivität eines Ortes wider. Sie wird errechnet als Quotient aus Einzelhandelsumsatz der Gemeinde und der vor Ort vorhandenen einzelhandelsrelevanten Kaufkraft multipliziert mit 100. Werte über 100 zeigen, dass einzelhandelsrelevante Kaufkraft von außerhalb zufließt. Werte unter 100 zeigen einen Kaufkraftabfluss an.

4 Lager- / Logistikmarkt

4.1 Lager- / Logistikflächen

Unter Lager- / Logistikflächen werden alle Arten von Hallenflächen, die zur reinen Lagerung, Warenverteilung, Kommissionierung oder zur Produktion genutzt werden, zusammengefasst. Diese Flächen können sich in produktionsnahen Lagerimmobilien, Distributionsimmobilien, Umschlagimmobilien, Industrieimmobilien sowie in Speziallagern und Gewerbeparks befinden. Auf Hochregallager sind zu nennen (s.u.). Immobilienarten reichen dabei von einfachen Lagerhallen bis zu komplexen Logistikzentren. Quantitative Angaben zu Lager-/Logistikflächen beziehen sich auf BGF (Brutto-Grundfläche nach DIN 277-1). Lager- / Logistikfläche wird dabei in m² angegeben.

Produktions-/Fertigwarenlager:

Lagerimmobilien sind primär an Produktionsstätten orientiert und dienen vornehmlich zu deren Ver- und Entsorgung. Ent- und Beladung von LKWs erfolgt in der Regel über Ladezonen, so dass keine große Anzahl an Toren notwendig ist. Bei einer Grundstücksgröße von mindestens 10.000 m² haben diesbezügliche Hallen eine Größe ab 5.000 m² bei einer Hallenhöhe bis ca. 10 m.

Distributionshalle:

Unter dem Oberbegriff der Distributionshalle fallen Zentrallager, Distributionszentren, Warenverteilzentren etc. , bei denen verschiedene logistische Arbeiten (Lagerung, Umschlag, Kommissionierung, Verteilung und Transport) durchgeführt werden. Distributionshallen befinden sich räumlich in der Regel in der Nähe der zu beliefernden Kunden. Die Bedienung erfolgt über anfahrbare Rampen und Tore. Bei einer Grundstücksgröße ab 20.000 m² haben diesbezügliche Hallen eine Größe von mindestens 10.000 m² bei einer Hallenhöhe von rund 12 m.

Umschlaghalle:

Umschlaghallen zielen auf den Umschlag von Waren ab (Aufteilung eingehender Waren). Die Warenlagerung beschränkt sich auf eine kurze Zwischenlagerung, wodurch die Objektgrößen mit unter 10.000 m² und Hallenhöhen bis ca. 8 m vergleichsweise gering sind. Hingegen sind eine deutliche höhere Zahl von Toren bei mindestens zweiseitiger Andienbarkeit (für ein- und ausgehende Güter) sowie eine größere befestigte Freifläche notwendig.

Speziallager:

Speziallager zielen auf bestimmte Funktionen ab, die häufig erweiterten (bau-)rechtlichen Bestimmungen unterliegen. Hier sind vor allem Kühllager und Gefahrgutlager anzuführen.

Hochregallager:

Bei Hochregallagern handelt es sich in der Regel um in Silobauweise errichtete Objekte ab einer Höhe von 12 m bis zu 50 m mit hochautomatisierter Lagerungsfunktion. Während manuell gesteuerte Hochregallager als Gebäude gewertet werden, handelt sich bei vollautomatisierten Formen um Betriebseinrichtungen.

Industrieimmobilien:

Zu den Industriehallen zählen Werk- und Produktionsstätten ebenso wie Light Industrial Immobilien. Letztere – die in den letzten Jahren vor allem auf dem Investmentmarkt an Bedeutung gewonnen an – dienen dabei nicht nur der Distribution und Lagerung von Waren, auch die Warenproduktion und Verwaltung findet innerhalb dieser statt. Hierdurch sind vor allem die technischen Anforderungen höher als bei einer klassischen Lager- und Logistikimmobilie.

Gewerbepark:

Gewerbeparks sind mehrere, von einem Projektentwickler auf einem eindeutig abgegrenzten Gelände erbaute, gleichförmige Objekte, in denen Flächen in einer Kombination aus Lager-, Service- und Büroflächen zur Miete angeboten werden. Die Verwaltung und Vermietung erfolgt über einen professionellen Betreiber. Im Gegensatz zur klassischen Lager- und Logistikhalle ist der Anteil der Büro- und Servicefläche erhöht, wobei die jeweiligen Flächenanteile je nach Gewerbeparktyp (-alter) stark variieren.

4.2 Lager- / Logistikflächenbestand

Der Lager- / Logistikbestand ist die Summe aller vorhandenen/fertiggestellten Lager- / Logistikflächen zuzüglich der im Bau befindlichen Lager- / Logistikflächen, die innerhalb der nächsten drei Monate beziehbar sind, in einem definierten Markt, zu einem angegebenen Zeitpunkt.

4.3 Lager- / Logistikflächenumsatz

Als Flächenumsatz gilt die Summe aller Vermietungen sowie Projektentwicklungen und Käufe zum Zwecke des Eigennutzes, in einem definierten Markt, in einem vorgegebenen Zeitraum. In der Regel wird der Flächenumsatz quartalsweise ausgewiesen. Die Erfassung erfolgt zum Zeitpunkt des Bekanntwerdens des Abschlusses. Bei Projektentwicklungen durch Eigennutzer wird der Baubeginn erfasst, bei Anmietungen in Neubauprojekten das Bekanntwerden der Vertragsunterzeichnung.

In den Top-5 Logistikmärkten erfolgt eine Erhebung und Ausweisung aller Umsätze. Außerhalb der Top-5 Märkte beschränken sich die Auswertungen auf Umsätze ab einer Flächengröße von 5.000 m².

4.4 Lager- / Logistikleerstand

Der Leerstand ist die Summe aller Lager- / Logistikflächen, die in einem definierten Markt, zu einem angegebenen Zeitpunkt zur Vermietung, zur Untervermietung oder zum Verkauf (zum Zwecke der Weiternutzung) zur Verfügung stehen und innerhalb von drei Monaten bezugsfähig sind.

4.5 Lager- / Logistikleerstandrate

Die Leerstandsrate ist das Verhältnis zwischen dem Leerstand und dem Lager- / Logistikflächenbestand. Die Leerstandsrate, oder auch Leerstandsquote, wird in „%“ angegeben.

4.6 Spitzenmiete Lager- / Logistik

Der Spitzenmiete für Lager- und Logistikflächen wird als nominal erzielbare höchste Miete im obersten Preissegment bei Neuvermietungen innerhalb eines definierten Marktes und Zeitraumes ausgewiesen. Sie soll die Entwicklung im Spitzensegment des Marktes widerspiegeln, d.h. sie kann auf Basis der realisierten Spitzenmiete der letzten 12 Monate bei entsprechender Marktkenntnis geschätzt werden, wenn es im Berichtszeitraum keine entsprechenden Abschlüsse gab. Die Spitzenmiete wird in €/m² angegeben.

Die Spitzenmiete wird ausgewiesen für Vermietungen von Logistikflächen ab einer Größe von 5.000 m² (bei Ausschluss von Vermietungen in Gewerbeparks) und / oder für Vermietungen aus dem Gesamtbestand (einschließlich Vermietungen in Gewerbeparks). In Veröffentlichungen wird dementsprechend darauf hingewiesen.

4.7 Durchschnittsmiete Lager- / Logistik

Die Durchschnittsmiete berechnet sich aus dem flächengewichteten Mittelwert aller Vertragsabschlüsse in einem definierten Markt innerhalb der letzten 12 Monate. Die Durchschnittsmiete wird in €/m² angegeben. Bei fehlenden Abschlüssen wird sich zudem auf Angebotsmieten und Einschätzungen von Marktteilnehmern bezogen. Die Durchschnittsmiete wird in €/m² angegeben.

Die Durchschnittsmiete wird ausgewiesen für Vermietungen von Logistikflächen ab einer Größe von 5.000 m² (bei Ausschluss von Vermietungen in Gewerbeparks) und / oder für Vermietungen aus dem Gesamtbestand (einschließlich Vermietungen in Gewerbeparks). In Veröffentlichungen wird dementsprechend hingewiesen.

4.8 Mietpreisspanne Lager- / Logistik

Die Mietpreisspanne gibt den Schwerpunkt des Mietniveaus in einem definierten Markt innerhalb der letzten 12 Monate wieder. Sie basiert auf im Zeitraum realisierte Abschlüsse, Marktkenntnis und Einschätzungen von Marktteilnehmern. Die Mietpreisspanne wird in €/m² angegeben. Das obere Ende der Mietpreisspanne stellt parallel die Spitzenmiete, das untere Ende die Minimummiete dar.

Die Mietspanne wird ausgewiesen für Vermietungen von Logistikflächen ab einer Größe von 5.000 m² (bei Ausschluss von Vermietungen in Gewerbeparks) und / oder für Vermietungen aus dem Gesamtbestand (einschließlich Vermietungen in Gewerbeparks). In Veröffentlichungen wird dementsprechend darauf hingewiesen.

4.9 Projektentwicklungsvolumen Lager- / Logistik

Das Projektentwicklungsvolumen gibt die Summe der Lager- / Logistikfläche aller Lager- / Logistikprojekte sowie Sanierungen an, die sich in einem definierten Markt in einem vorgegebenen Zeitraum im Bau befinden. Sanierungen müssen hierbei länger als 12 Monate dauern, um gewertet zu werden.

4.10 Flächenabgang Lager- / Logistik

Zum Flächenabgang zählen Lager- / Logistikflächen, die durch Abriss oder Umwandlung nicht mehr als Lager- / Logistikfläche dem Lager- / Logistikvermietungsmarkt zur Verfügung stehen. Ebenso werden Flächen aus dem Bestand gerechnet, wenn diese länger als 12 Monate saniert bzw. aus sonstigen Gründen dem Markt nicht zur Verfügung stehen. Nach beendeter Sanierung werden diese wieder dem Flächenbestand zugerechnet.

4.11 Flächenfertigstellungsvolumen Lager- / Logistik

Das Flächenfertigstellungsvolumen gibt die Summe aller Lager- / Logistikprojekte sowie Sanierungen an, die in einem definierten Markt in einem vorgegebenen Zeitraum fertig gestellt wurden. Sanierungen müssen hierbei länger als 12 Monate gedauert haben und zuvor aus dem Flächenbestand herausgerechnet worden sein.

4.12 Lager- / Logistikmarktgebiete

NAI apollo definiert die Lager- / Logistikvermietungsmärkte der Top-5 Städte wie folgt:

- Berlin: Stadtgebiet Berlin sowie die Umlandgemeinden. Im Norden bis Oranienburg, im Osten bis Freienbrink, im Süden bis Ludwigsfelde und im Westen bis Wustermark.
- Düsseldorf: Stadtgebiet Düsseldorf sowie die Umlandgemeinden. Im Norden bis Ratingen, im Osten bis Mettmann, im Süden bis Dormagen und im Westen bis Willich.
- Frankfurt / Rhein-Main: Stadtgebiet Frankfurt sowie die Umlandgemeinden. Im Norden bis Butzbach, im Osten bis Aschaffenburg, im Süden bis Worms und im Westen bis Bingen.
- München: Stadtgebiet München sowie die Umlandgemeinden. Im Norden bis zum Flughafen München, im Osten bis Poing, im Süden bis Oberhaching und im Westen bis Fürstenfeldbruck.
- Hamburg: Stadtgebiet Hamburg sowie die Umlandgemeinden. Im Norden bis Norderstedt, im Osten bis Schwarzenbek, im Süden bis Lüneburg und im Westen bis Buxtehude / Wedel.

5 Wohnungsmarkt

5.1 Wohnfläche

Unter der Wohnfläche einer Wohneinheit werden alle Grundflächen der Räume, die ausschließlich zu dieser Wohnung gehören und zu Wohnzwecken genutzt werden, zusammengefasst. Eingeschlossen sind hierbei auch Balkone, Loggien, Dachgärten, Terrassen sowie nach allen Seiten geschlossene Räume (u.a. Wintergärten, Schwimmbäder), die nur zu dieser Wohnung gehören. Nicht zur Wohnfläche gezählt werden Zubehörräume wie Keller-, Boden-, Trocken- und Heizungsräume, Waschküchen, Garagen sowie Abstell- und Kellerersatzräume, die sich außerhalb der Wohnung befinden. Bei Wohnheimen beinhaltet die Wohnfläche neben den allein genutzten Grundflächen auch Flächen, die zur gemeinschaftlichen wohnlichen Nutzung aller Bewohner bestimmt sind (z.B. Küche, Toiletten- und Duschräume). Auf die Verordnung zur Berechnung der Wohnfläche (Wohnflächenverordnung – WoFIV – wird hierbei verwiesen.

5.2 Wohngebäudebestand

Wohngebäude sind Gebäude, die mindestens zur Hälfte (gemessen am Anteil der Wohnfläche an der Gesamtnutzfläche) Wohnzwecken dienen. Zu den Wohngebäuden zählen in der Regel auch Wohnheime. Der Wohngebäudebestand bildet die Gesamtheit aller Wohngebäude in einer definierten Raumeinheit zu einem festgelegten Zeitpunkt ab. Dieser setzt sich sowohl aus Ein- und Zweifamilienhäusern, Doppelhaushälften und Reihenhäusern als auch aus Mehrfamilienhäusern, mit drei und mehr Wohneinheiten, zusammen.

5.3 Wohnungsbestand

Unter einer Wohnung sind nach außen abgeschlossene, zu Wohnzwecken bestimmte, in der Regel zusammenliegende Räume zu verstehen, die die Führung eines eigenen Haushalts ermöglichen. Der Wohnungsbestand gibt die Summe aller Wohnungen in einer definierten Raumeinheit zu einem festgelegten Zeitpunkt wieder. Hierbei werden Ein- und Zweifamilienhäuser als eine bzw. zwei Wohnungen erfasst. Bei Mehrfamilienhäusern wird ebenfalls jede Wohneinheit erfasst. Ferner kann bei dieser Statistik zwischen Wohnungen in „Wohngebäuden“ als auch in „Wohn- und Nichtwohngebäuden“ unterschieden werden.

5.4 Wohnungsbaugenehmigungen

Im öffentlichen Baurecht sind Baugenehmigungen schriftliche Genehmigungsbescheide der zuständigen Baubehörde, wonach einem Bauvorhaben (Errichtung, Umbau, Abriss) keine Hindernisse entgegenstehen und somit – zeitlich befristet - genehmigt ist. Bei Wohnungsbaugenehmigungen bezieht sich dieser Bescheid auf Wohnungen, die sich sowohl in „Wohngebäuden“ als auch in „Wohn- und Nichtwohngebäuden“ befinden können. In der Regel werden Wohnungsbaugenehmigungen (u.a. Anzahl, Fläche) als Summe in einer definierten Raumeinheit zu einem festgelegten Zeitpunkt wiedergegeben. Unterschieden werden kann dabei zwischen Baumaßnahmen im Neubau, im Neubau und bestehenden Gebäuden sowie nur in bestehenden Gebäuden. Bei den beiden letztgenannten Bereichen können eventuell auch negative Werte auftreten.

5.5 Wohnungsbaufertigstellungen

Baufertigstellung beschreibt die Fertigstellung von genehmigungspflichtigen Baumaßnahmen. Wohnungsbaufertigstellungen beziehen sich hierbei auf Wohnungen, die sich sowohl in „Wohngebäuden“ als auch in „Wohn- und Nichtwohngebäuden“ befinden können. In der Regel werden Wohnungsbaugenehmigungen (u.a. Anzahl, Fläche) als Summe in einer definierten Raumeinheit zu einem festgelegten Zeitpunkt wiedergegeben. Unterschieden werden kann dabei zwischen Baumaßnahmen im Neubau, im Neubau und bestehenden Gebäuden sowie nur in bestehenden Gebäuden. Bei den beiden letztgenannten Bereichen können eventuell auch negative Werte auftreten.

5.6 Wohnungsneubaubedarf

Der Neubaubedarf gibt die statistisch errechnete notwendige Summe an neuen Wohneinheiten, neben den bereits bestehenden Wohneinheiten, wieder, die nötig wäre, um zu einem bestimmten Zeitpunkt in einer definierten Raumeinheit alle Haushalte adäquat mit Wohnraum zu versorgen.

5.7 (Marktaktiver) Leerstand

Bei dem von der NAI apollo ausgewiesenen Wohnungsleerstand handelt es sich um den von dem Unternehmen Empirica AG ermittelten marktaktiven Leerstand. Dieser umfasst leerstehende Wohnungen im Geschosswohnungsbau, die unmittelbar verfügbar sind, sowie leerstehende Wohnungen, die aufgrund von Mängeln derzeit nicht zur Vermietung anstehen, aber gegebenenfalls mittelfristig aktivierbar wären (< 6 Monate).

Insgesamt gibt es für einen deutschlandweiten Überblick vier Datenquellen zum Wohnungsleerstand:

- Zensus 2011 (Statistisches Bundesamt): Vollerhebung durch Eigentümerbefragung – Deutscher Wert 2011: 4,4 % auf Gesamtbestand

- Mikrozensus (Statistisches Bundesamt): 1% Stichprobe durch Begehung – Deutscher Wert 2014: 8,0 % auf Gesamtbestand
- CBRE-empirica-Leerstandsindex: auf Basis von Bewirtschaftungsdaten – Deutscher Wert 2015: 3,0 % auf marktaktiven Leerstand in Geschosswohnungen
- GdW-Leerstand (Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V.): auf Basis einer Vollerhebung der GdW-Mitglieder – Deutscher Wert 2015: 4,0 % auf Gesamtbestand

5.8 Angebotsmieten /-kaufpreise

Die Ermittlung und Ausweisung von Miet- und Kaufwerten erfolgt für Wohnflächen, die in einem definierten Markt, zu einem angegebenen Zeitpunkt als verfügbar angeboten wurden. Nicht erfasst wird hierbei, ob später ein tatsächlicher Miet- oder Kaufabschluss stattfindet bzw. stattgefunden hat. Mieten bzw. Kaufpreise werden in €/m² bzw. € angegeben (vgl. hierzu Kapitel 7.10).

6 Investmentmarkt

6.1 Gewerbeinvestmentmarkt

Beim Gewerbeinvestmentmarkt werden alle Transaktionen mit gewerblich genutzten Immobilien sowie der Verkauf von Unternehmensanteilen, durch die eine Kontrollmehrheit übernommen wird, ohne Börsengänge in einem gewissen Zeitraum und einem definierten Markt erfasst. In der Regel erfolgt eine quartalsweise Auswertung für Deutschland.

6.2 Wohninvestmentmarkt

Beim Wohninvestmentmarkt werden alle Transaktionen von Wohnungspaketen oder Wohnungsanlagen mit mindestens 30 Wohneinheiten sowie der Verkauf von Unternehmensanteilen, durch die eine Kontrollmehrheit übernommen wird, ohne Börsengänge, in einem gewissen Zeitraum und einem definierten Markt erfasst. In der Regel erfolgt eine quartalsweise Auswertung für Deutschland.

6.3 Transaktion

Bei einer Transaktion erfolgt ein teilweiser bzw. vollständiger Eigentumsübergang von bebauten oder unbebauten Grundstücken, von auf einem Grund befindlichen Gebäuden (Erbpacht) oder von Projektentwicklungen. Dieser Übergang kann in Form einer direkten Investition (Asset Deal) in eine abgrenzbare Immobilie auf Basis eines notariell beurkundeten Grundstückskaufvertrages mit Eintrag ins Grundbuch oder als indirekte Investition (Share Deal) und somit in Form eines Erwerbs von Anteilen (mindestens 50 %) an einer Objektgesellschaft oder einer Immobiliengesellschaft stattfinden.

6.4 Transaktionszeitpunkt

Für die Erfassung einer Transaktion wird der Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung („Signing“) angesetzt.

6.5 Kaufpreis

Zur Erfassung des Kaufpreises wird im Idealfall der Netto-Kaufpreis angesetzt: Der Netto-Kaufpreis stellt die gemäß Kaufvertrag oder sonstiger verpflichtender Urkunde vom Erwerber zu erbringende Gegenleistung ggf. einschließlich etwaiger übernommener Verbindlichkeiten dar. Der Netto-Kaufpreis versteht sich ohne die objektbezogenen Erwerbsnebenkosten (üblicherweise sind das Grunderwerbsteuer, Notar- und Gerichtsgebühren sowie ggf. Maklercourtage). Auf den „Leitfaden zur Berichterstattung über den Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien“ der gif wird hierbei verwiesen.

6.6 Spitzenrendite (Nettoanfangsrendite)

Die Nettoanfangsrendite wird als Verhältnis zwischen Jahresnettomiete abzgl. nicht umlegbarer Kosten und Nettokaufpreis zzgl. Erwerbsnebenkosten berechnet. Sie ist dabei als die niedrigste Rendite definiert, die für eine Immobilie bester Qualität, Ausstattung und Lage sowie marktüblich vermietet (bonitätsstarker Mieter) zu einem Stichtag voraussichtlich erzielt werden kann, definiert. Die Spitzenrendite spiegelt zudem die Markteinschätzung aufgrund aktueller Kenntnisse von Angebot und Nachfrage sowie getätigter Transaktionen wider. Sie basiert somit nicht ausschließlich auf einzelnen Transaktionen. Auf den „Leitfaden zur Berichterstattung über den Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien“ der gif wird verwiesen.

6.7 Nutzungsarten / Assetklassen

Eine Transaktion wird entsprechend der Nutzung des Objektes einer Nutzungsart (Assetklasse) zugeordnet. Liegt eine Mischnutzung vor, wird die Nutzung, die die meisten Mieteinnahmen generiert gewählt. Sofern keine Auskunft über die Miethöhen vorliegt, wird die Nutzung mit dem höchsten Flächenanteil gewählt.

Zu den Nutzungsarten für den Gewerbeinvestmentmarkt zählen:

- Büro
- Einzelhandel
- Lager / Logistik
- Sonstiges (Hotel, Gesundheitsimmobilien, Parkhäuser, gewerbliche Entwicklungsgrundstücke, nicht zuordenbare Mischnutzungen)

Zu der Nutzungsart für den Wohninvestmentmarkt zählen:

- Wohnungen / Wohneinheiten
- Wohnheime (Studentenwohnheime, Seniorenwohnheime)

6.8 Einzelverkauf

Der Verkauf einer einzelnen Immobilie bzw. einer wirtschaftlichen Einheit aus mehreren Immobilien.

6.9 Portfolioverkauf

Der Verkauf von mindestens zwei unabhängigen, räumlich getrennten Immobilien, die zusammen im Paket veräußert werden.

6.10 Projektverkauf

Der Verkauf einer Immobilie, die zum Zeitpunkt des Verkaufs noch nicht fertiggestellt ist (Forward Deal).

6.11 Käufer- und Verkäufertypen

- Immobilienaktiengesellschaften / REITs
- Assetmanager / Fondsmanager
- Offene Immobilienfonds / Spezialfonds
- Öffentliche Verwaltung / Kommunen
- Privatinvestor / Family Office
- Private-Equity-Fonds
- Sonstige
- Versicherungen / Pensionskassen
- Staatsfonds
- Geschlossene Fonds
- Projektentwickler / Bauträger
- Immobiliengesellschaften
- Corporates
- Banken

6.12 Investorenherkunft

Erfasst wird das Herkunftsland des Akteurs. Die Zuordnung orientiert sich am Hauptsitz des als Käufer / Verkäufer auftretenden Akteurs.

7 Weitere Erläuterungen

7.1 Arbeitslose / Arbeitslosenquote

Als Arbeitslose werden Arbeitsuchende bis zur Vollendung des 65. Lebensjahres, die nicht oder weniger als 15 Stunden wöchentlich in einem Beschäftigungsverhältnis stehen, verstanden. Hierbei werden Teilnehmer an Maßnahmen der beruflichen Weiterbildung, Schüler, Studenten, arbeitsunfähig Erkrankte sowie Empfänger von Altersrente nicht berücksichtigt. Zudem muss der Arbeitslose sich persönlich bei der Arbeitsagentur gemeldet haben.

NAI apollo nutzt die Arbeitslosenquote in „%“ aller zivilen Erwerbspersonen der Bundesagentur für Arbeit, die wie folgt definiert ist: der Quotient aus den erfassten Arbeitslosen und allen zivilen Erwerbstätigen. Hierbei bildet die Summe aus allen abhängigen zivilen Erwerbstätigen sowie Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen die zivilen Erwerbstätigen.

Die abhängig zivilen Erwerbstätigen setzen sich dabei aus den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (einschließlich Auszubildende), geringfügig Beschäftigten, Beamtinnen und Beamten (ohne Soldatinnen und Soldaten), Personen in Arbeitsgelegenheiten und auspendelnden Grenzarbeiterinnen/-nehmer zusammen.

7.2 Bevölkerung

Die Bevölkerung ist die Gesamtheit der Einwohner in einer administrativen Einheit zu einem festgelegten Zeitpunkt.

7.3 Bevölkerungsprognose

Eine Bevölkerungsprognose gibt eine statistisch berechnete oder geschätzte Entwicklung der Einwohner für eine räumliche Ebene bis zu einem bestimmten Zeitpunkt wieder.

7.4 Einwohner

Als Einwohner werden diejenigen Personen gezählt, die in einer administrativen Einheit ihren Hauptwohnsitz zu einem festgelegten Zeitpunkt haben.

7.5 Haushalte

Als Haushalt werden Personen bezeichnet, die zusammenwohnen, wirtschaften und den Lebensunterhalt gemeinsam finanzieren. Entsprechend bilden Bewohner einer Wohngemeinschaft, die zwar zusammenwohnen, jedoch alleine wirtschaften bzw. ihren Lebensunterhalt separat finanzieren jeweils einen Einpersonenhaushalt.

7.6 Haushaltsprognose

Eine Haushaltsprognose gibt eine statistisch berechnete oder geschätzte Entwicklung der Haushalte für eine räumliche Ebene bis zu einem bestimmten Zeitpunkt wieder.

7.7 Bruttoinlandsprodukt (BIP)

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) gibt den Gesamtwert aller Güter, d. h. Waren und Dienstleistungen, an, die während eines Jahres innerhalb einer definierten Raumeinheit als Endprodukte hergestellt wurden, ohne Berücksichtigung aller Vorleistungen. Das BIP dient somit als Maß für die wirtschaftliche Leistung. Als wichtigste Größe der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung kann hierbei die Veränderungsrate des realen BIP genannt werden, da diese als Kennzahl für das Wirtschaftswachstum genutzt wird.

7.8 Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte

Die Bundesagentur für Arbeit zählt zu den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten alle Arbeiter und Angestellten, die kranken-, renten-, pflegeversicherungspflichtig und / oder beitragspflichtig sind. Hierzu zählen auch Auszubildende, Altersteilzeitbeschäftigte, Praktikanten, Werkstudenten, behinderte Menschen in anerkannten Werkstätten, Personen in Einrichtungen der Jugendhilfe und Berufsbildungswerke und Personen, die ein freiwilliges soziales, ein freiwilliges ökologisches Jahr oder einen Bundesfreiwilligendienst ableisten.

In der Statistik der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten werden jedoch nicht geringfügig Beschäftigten erfasst, da für diese nur pauschale Sozialversicherungsabgaben geleistet werden. Zudem werden auch Beamte, Selbstständige und mithelfende Familienangehörige, Berufs- und Zeitsoldaten, sowie Wehr- und Zivildienstleistende nicht mit einbezogen.

7.9 Verbraucherpreisindex

Gemäß des Statistisches Bundesamtes misst der Verbraucherpreisindex für Deutschland die durchschnittliche Preisentwicklung aller Waren und Dienstleistungen, die private Haushalte für Konsumzwecke kaufen. Dieser wird nach dem Inlandskonzept berechnet und berücksichtigt alle Ausgaben, die in Deutschland getätigt werden, sowohl von deutschen als auch von ausländischen Touristen. Der Verbraucherpreisindex wird auch Inflation genannt und misst somit die Geldwertentwicklung in Deutschland. Insbesondere bei Mietverträgen findet eine Koppelung der Mieten an den Verbraucherpreisindex Anwendung.

7.10 Darstellung von Angebotsmieten /-kaufpreise

Die Ermittlung und Ausweisung von Miet- und Kaufwerten erfolgt insbesondere im Bereich des Wohnungsmarktes, teilweise aber auch für gewerblich genutzte Immobilien über Angebotswerte. Hierzu werden Rohdaten der empirica-systeme Marktdatenbank genutzt, die Immobilieninserate aus mehr als 100 Quellen bereitstellt.

Ausgewertet werden Miet- und Kaufwerte, die in einem definierten Markt, zu einem angegebenen Zeitpunkt als verfügbar angeboten wurden. Nicht erfasst wird hierbei, ob später ein tatsächlicher Miet- oder Kaufabschluss stattfinden bzw. stattgefunden hat. Mieten bzw. Kaufpreise werden in €/m² bzw. € angegeben. Ausgewiesen werden in der Regel der flächengewichtete Mittelwert, der Median, das obere Marktsegment sowie das untere Marktsegment. Daneben können Analysen nach Baualter und /oder Flächengrößen erfolgen (jeweils flächengewichteter Mittelwert).

Flächengewichteter Mittelwert

Der Mittelwert wird als Quotient aus der Summe aller Miet- oder Kaufpreiswerte und der Summe aller Flächengrößenwerte berechnet.

Median

Der Median ist der Wert, der die Auflistung aller Miet- oder Kaufpreiswerte in zwei gleich große Hälften teilt.

Oberes Marktsegment

Das obere Marktsegment stellt den flächengewichteten Mittelwert des obersten Quartils (25 %) aller Werte dar.

Unteres Marktsegment

Das untere Marktsegment stellt den flächengewichteten Mittelwert des untersten Quartils (25 %) aller Werte dar.

**EIN PARTNER. ALLE LEISTUNGEN. ALLE ASSETKLASSEN.
BÜRO – EINZELHANDEL – LOGISTIK – WOHNEN**

ASSET MANAGEMENT

BAUMANAGEMENT

BAU- UND PROJEKTENTWICKLUNG

BEWERTUNG UND RESEARCH

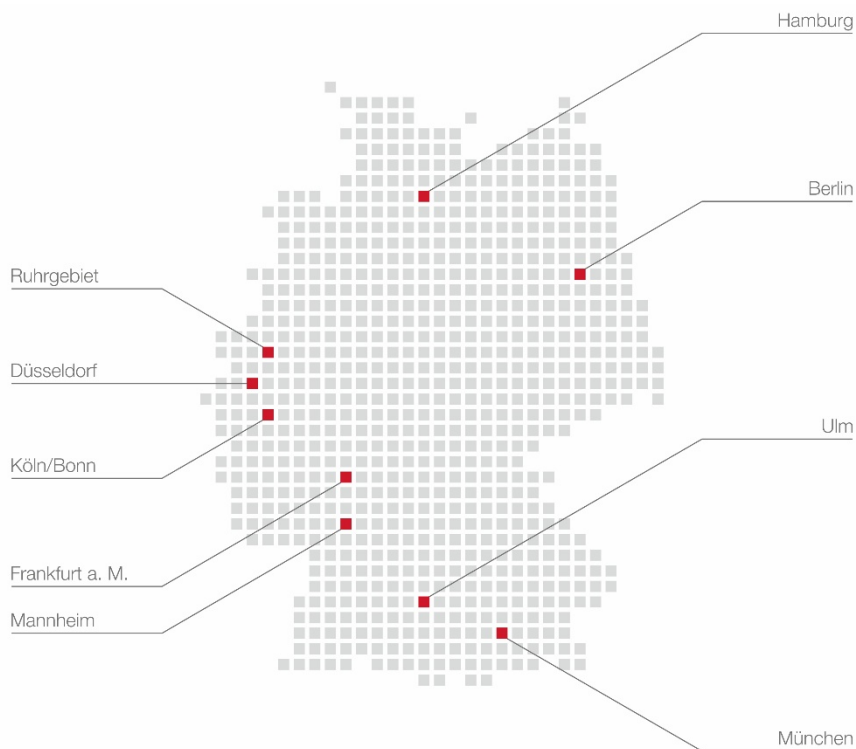
CORPORATE FINANCE ADVISORY

CORPORATE REAL ESTATE SERVICES

PROPERTY MANAGEMENT

TRANSAKTIONSBERATUNG

VERKAUF UND VERMIETUNG



**IHR PARTNER FÜR IMMOBILIEN –
WIR ZEICHNEN UNS AUS**

INHABERGEFÜHRT

PARTNER AKTIV IM TAGESGESCHÄFT

ÜBER 30 JAHRE MARKTERFAHRUNG

UNABHÄNGIG – INNOVATIV – LÖSUNGSORIENTIERT

LOKAL – BUNDESWEIT – TOP NETZWERK

FLEXIBEL – KUNDENFOKUSSIERT – KOMPETENT



Copyright © NAI apollo valuation & research GmbH, 2018.

Dieser Bericht dient ausschließlich Informationszwecken. Er wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und basiert auf Informationen aus Quellen, die wir für zuverlässig erachten, aber für deren Genauigkeit, Vollständigkeit und Richtigkeit wir keine Gewähr übernehmen. Annahmen, Zahlen und Prognosen in diesem Dokument dienen nur der Orientierung. Dieser Bericht verfolgt nicht das Ziel, den Kauf oder Verkauf einer bestimmten Finanzanlage zu fördern und ist daher nicht als ein solches Angebot zu verstehen. Der Leser dieses Berichtes muss seine eigenen unabhängigen Entscheidungen hinsichtlich Richtigkeit und Vollständigkeit treffen. Die NAI apollo valuation & research GmbH übernimmt keine Haftung für direkte oder indirekte Schäden, die aus Ungenauigkeiten, Unvollständigkeiten oder Fehlern in diesem Bericht entstehen. Wir behalten uns das Recht vor, jederzeit Änderungen und/oder Ergänzungen an den enthaltenen Informationen vorzunehmen. Weder der Bericht, noch Teile hieraus dürfen ohne die schriftliche Zustimmung von der NAI apollo valuation & research GmbH publiziert, vervielfältigt oder weitergegeben werden.