



© DIWG

BÜROMARKT DEUTSCHLAND A- UND B-STANDORTE IM VERGLEICH

GERMAN OFFICE MARKET A- AND B-SITES IN COMPARISON

Mai 2018

Inhalt

• Redaktion	4
• Editorial	5
• A-Standorte deutlich kriesenanfälliger	6
• Höhere Schwankungsbreiten bei A-Standorten	6
• Spitzenmiete an B-Standorten prozentual stärker gestiegen	8
• Indexbasierte Analyse untermauert Stabilität der B-Standorte	9
• Leerstände bleiben in A-Standorten hoch	10
• Standortrating: Hamburg und Nürnberg mit höchster Punktzahl	12
• Fazit	13
• Über die DIWG	14

Index

- Editorial 16
- A location are significantly more crisis prone 17
- Higher fluctuation margins at A sites 17
- Prime rents have increased at B-locations 19
- Index-based-analysis substantiates stability of B sites 20
- Vacancies remain high in A locations 21
- Location rating: Hamburg and Nuremberg have the highest scores 23
- Conclusion 24
- About DIWG 25

Redaktion



Andreas Borutta MRICS

Geschäftsführer

Berliner Allee 51-53
40212 Düsseldorf

Fon +49 211 56 94 09 - 40
borutta@diwg.de



Thorsten Baum

Leiter Research

Berliner Allee 51-53
40212 Düsseldorf

Fon +49 211 56 94 09 - 40
baum@diwg.de

Editorial

Wenn es darum geht, eine Investitionsentscheidung im deutschen Immobilienmarkt zu treffen, entscheiden sich die meisten Investoren für einen der Top 7 Bürostandorte. Hierzu zählen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München, Köln und Stuttgart. Doch warum stehen die Investoren an diesen vermeintlichen Top-Standorten Schlange und geben sich mit verhältnismäßig niedrigen Renditen zufrieden, wo doch der deutsche Büromarkt auch risikoärmere Alternativen bietet?

Informationsdefizite hinsichtlich der Marktentwicklung der vermeintlichen B-Standorte sowie nicht überprüfte Vorgaben zu Investitionsentscheidungen aus den Unternehmenszentralen sind hierfür wahrscheinlich die Motivationsgrundlage. Allerdings ist aufgrund der Angebotsknappheit an den Top 7 Standorten inzwischen bei einigen Investoren ein Umdenken erkennbar, so dass B-Standorte nach und nach verstärkt in den Investitionsfokus gelangen.

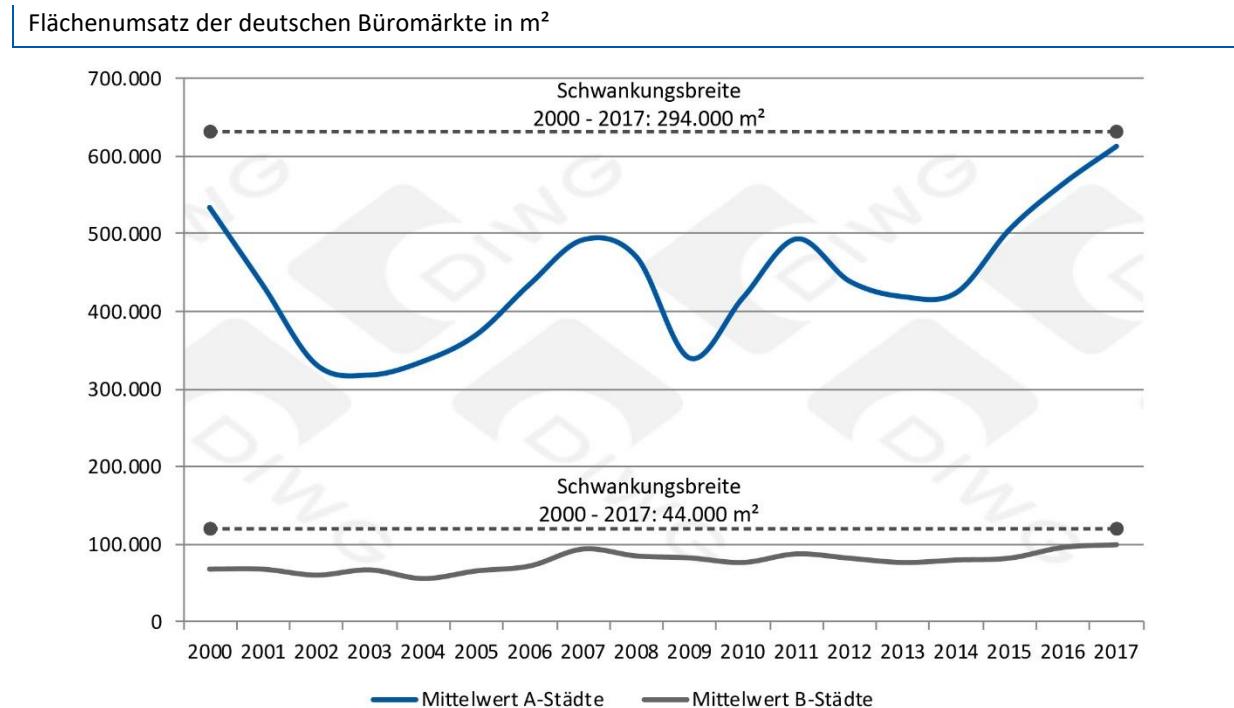


A-Standorte deutlich kiesenfälliger

Eines zeigt sich beim Vergleich der A- und B-Standorte jedoch sehr deutlich: auch wenn die absoluten Kennzahlen bei Flächenumsatz und Spitzenmiete an den B-Standorten niedriger sind, so sind die Standorte deutlich weniger volatil als die Top 7 Standorte. Um dies zu untermauern, wurde die Performance der deutschen Top 7 Standorte mit der von insgesamt 11 deutschen B-Standorten anhand der Kennzahlen Flächenumsatz, Leerstand, Leerstandsquote und Spitzenmiete in einer Studie der DIWG verglichen.

Zusätzlich wurde das Verhältnis zwischen dem Leerstandsvolumen am jeweiligen Jahresende mit dem Umsatzvolumen im selben Jahr errechnet. Untersucht wurde die Marktentwicklung im Zeitraum von 2000 bis 2017. Die untersuchten Städte sind: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart als A-Standorte sowie Bochum, Bonn, Dortmund, Dresden, Duisburg, Essen, Hannover, Leipzig, Mannheim, Nürnberg und Wiesbaden als B-Standorte.

Höhere Schwankungsbreiten bei A-Standorten

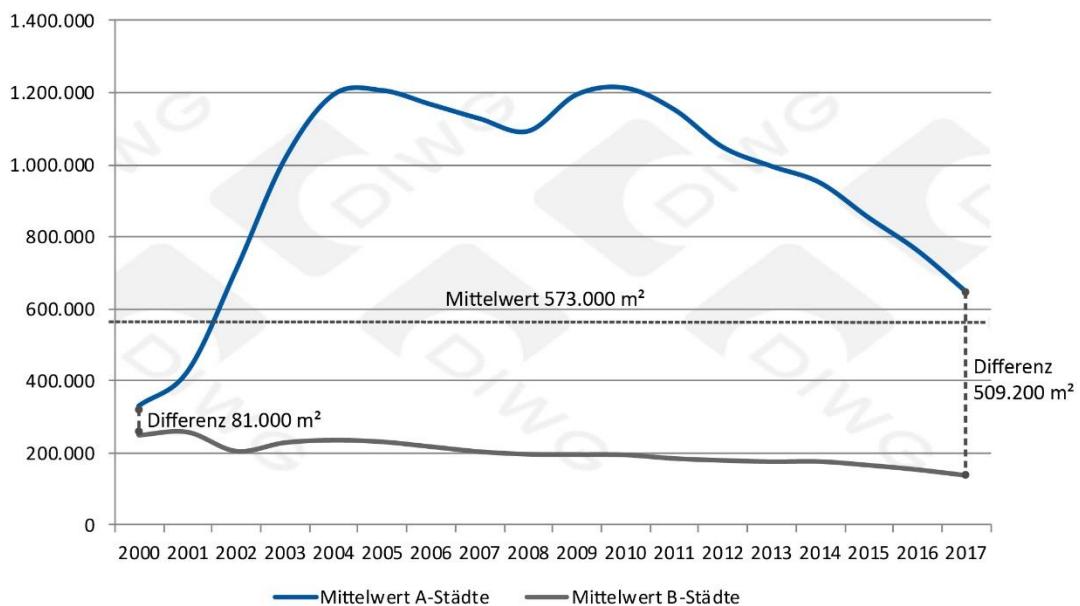


Quelle: DIWG

Die deutschen Top 7 Standorte erreichten im Untersuchungszeitraum einen durchschnittlichen jährlichen Flächenumsatz von rund 442.000 m². Die Schwankungsbreite ist zwischen durchschnittlich rund 319.000 m² als minimalem Mittelwert und 613.000 m² als maximalem Mittelwert jedoch erheblich und liegt bei rund 294.000 m² oder rund 92 %. Die Schwankungsbreite an den B-Standorten hingegen liegt bei

nur 44.000 m² bei einem durchschnittlichen jährlichen Flächenumsatz von 77.000 m². Damit ist die Schwankungsbreite an den B-Standorten prozentual zwar ebenfalls hoch (rund 80 %), absolut gesehen aber aufgrund des niedrigeren Umsatzvolumens sehr viel geringer.

Absoluter Leerstand an den deutschen Büromärkten in m²

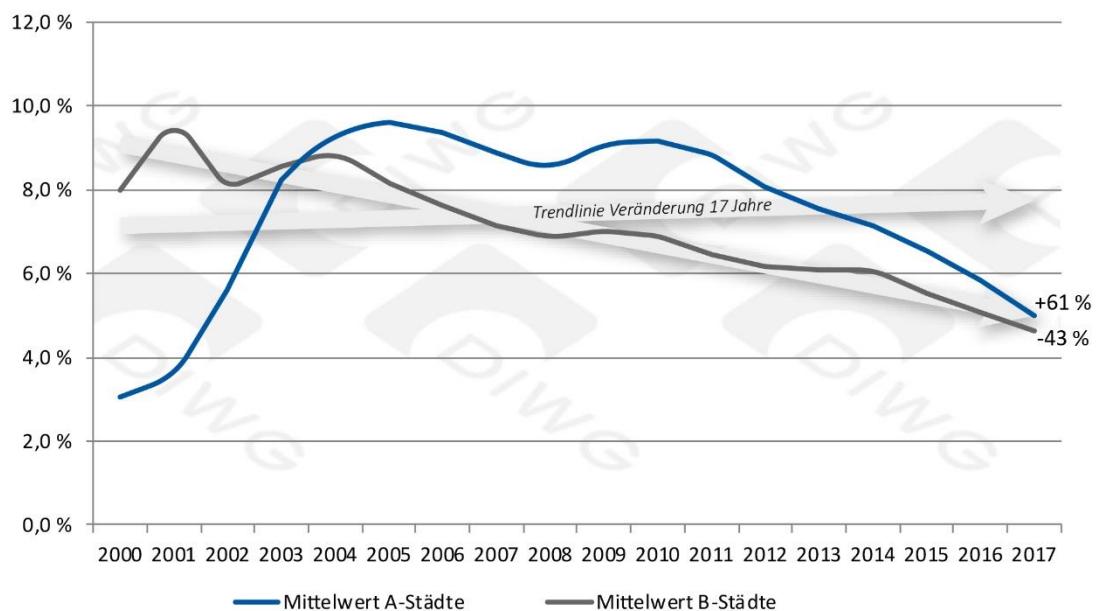


Quelle: DIWG

Noch deutlicher wird die Volatilität der A-Standorte bei der Betrachtung des Leerstandsvolumens. Im Jahr 2000 lag das durchschnittliche Volumen der leerstehenden Büroflächen in den A-Standorten bei rund 330.000 m² gegenüber rund 249.000 m² an den B-Standorten. In den Folgejahren lag die Schwankungsbreite an den A-Standorten bei rund 881.000 m² oder

267 % des Ausgangswertes, der Leerstand hat sich um den Faktor 3,7 erhöht. Seit 2011 ist jedoch wieder ein kontinuierlicher Leerstandsabbau zu verzeichnen. Deutlich geringer dagegen mit rund 119.000 m² oder 86 % die Schwankungsbreite an den B-Standorten, wo der Leerstand im Jahr 2000 sogar um den Faktor 1,8 höher lag als 2017.

Leerstandsquote an den deutschen Büromärkten in %



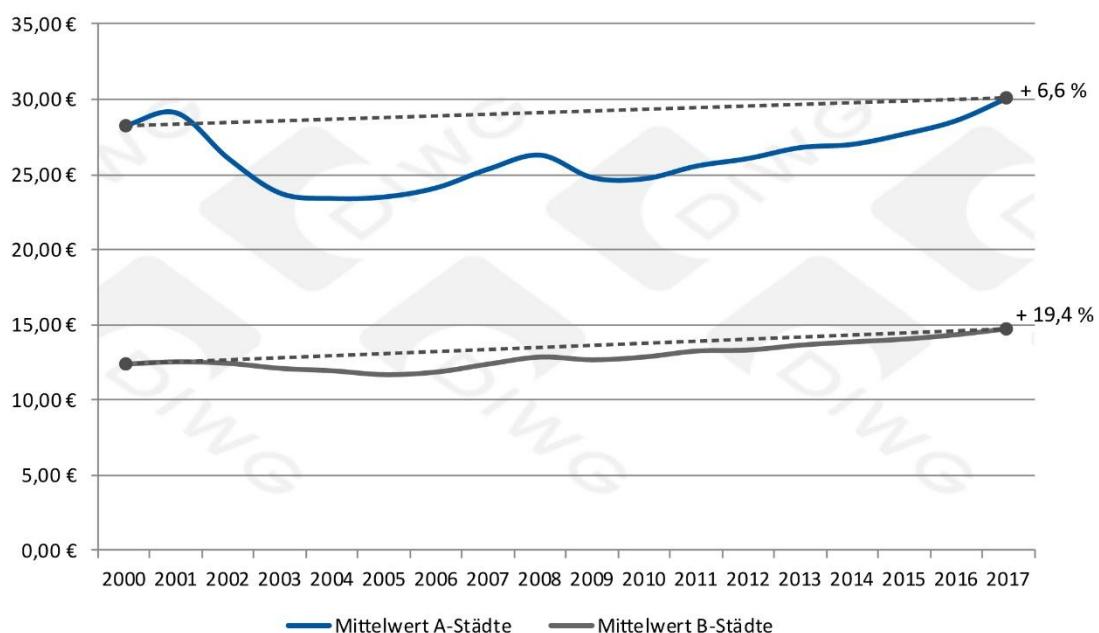
Quelle: DIWG

Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei der Leerstandsquote. Zwar liegen über den Betrachtungszeitraum 2000 bis 2017 die A-Städte mit einer durchschnittlichen Leerstandsquote von 7,8 % nur leicht oberhalb der B-Städte mit einer durchschnittlichen Leerstandsquote von 7,0 %. Allerdings liegt die Schwankungsbreite an den A-Standorten bei 210 % gegenüber 111 % an den B-Standorten. Zwischen 2000 und 2011

ist die Leerstandsquote an den deutschen Top-Standorten von durchschnittlich 3,1 % auf 8,8 % angestiegen, während sie an den B-Standorten von 8,0 % auf 6,3 % zurückging. Im Zeitraum 2011 bis 2017 fiel der Rückgang der durchschnittlichen Leerstandsquote an den A-Standorten von 8,8 % auf 5,0 % allerdings deutlich stärker aus als an den B-Standorten, wo sich die durchschnittliche Leerstandsquote nur von 6,4 % auf 4,6 % verringerte.

Spitzenmiete an B-Standorten prozentual stärker gestiegen

Spitzenmiete der deutschen Büromärkte in €/m²/Monat



Quelle: DIWG

Auch bei der Spitzenmiete zeigen die B-Standorte tendenziell eine bessere Entwicklung. Während die Spitzenmiete an den A-Standorten nach den Boomjahren 2000 / 2001 bis 2002 um rund 10 % nachgab, fiel der Rückgang an den B-Standorten mit einem Minus von rund 1 % kaum ins Gewicht. Erst bei der langfristigen Betrachtung über den Zeitraum 2000 bis 2017 zeigen sowohl A- als auch B-Standorte mit einer Schwankungsbreite der Spitzenmiete von rund 28 % bzw. 27 % eine relativ ähnliche Entwicklung.

Ein guter Indikator, um die Performance von Büromärkten einzuschätzen, ist das Verhältnis zwischen

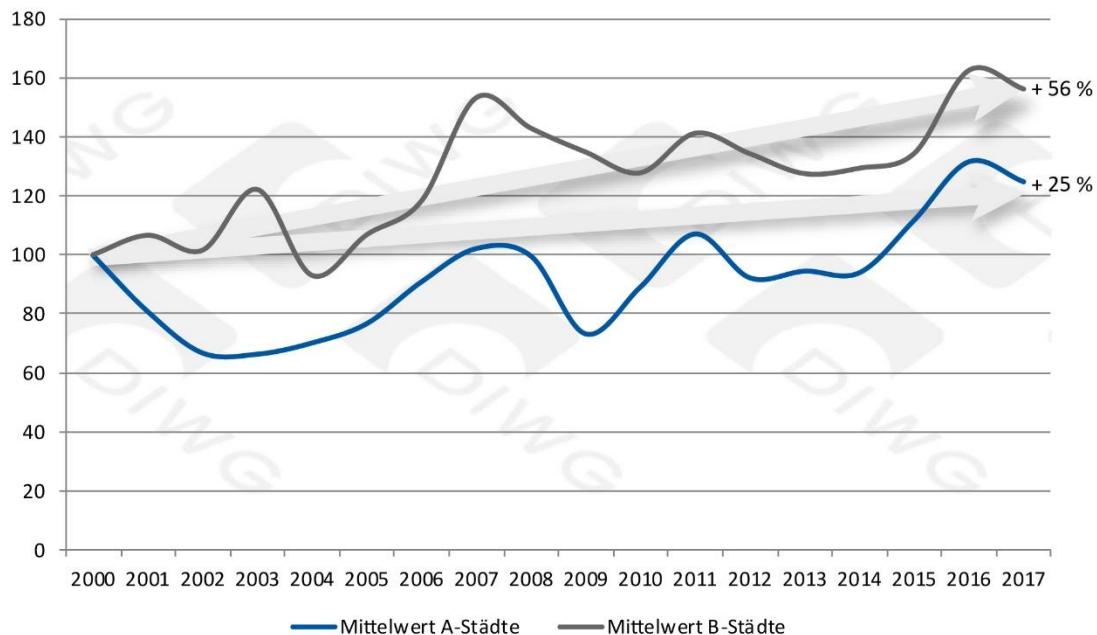
Leerstand und jährlichem Umsatzvolumen. Hier stehen die A-Standorte mit einem durchschnittlichen Verhältnis von 1 : 2,3 (d.h. auf einen Quadratmeter Flächenumsatz entfallen 2,3 Quadratmeter Leerstand) erst einmal besser da als die B-Standorte mit einem durchschnittlichen Verhältnis von 1 : 2,7. Allerdings sind bei den B-Standorten auch die beiden Städte Dresden und Leipzig berücksichtigt, die ein außergewöhnliches hohes Leerstandsvolumen bei moderatem Flächenumsatz aufweisen, welches nur sukzessive abgebaut wird. Ohne Dresden und Leipzig liegt das Verhältnis zwischen Umsatz und Leerstand an den B-Standorten bei durchschnittlich 1 : 1,7 und damit besser als an den A-Standorten.

Indexbasierte Analyse untermauert Stabilität der B-Standorte

Noch deutlicher als beim Vergleich der absoluten Kennzahlen wird die gute Performance der B-Standorte bei der Gegenüberstellung indexbasierter Werte.

Hierzu wird der Ist-Wert im Basisjahr (Jahr 2000) auf 100 gesetzt und die Veränderung der Kennzahlen prozentual zum Basisjahr betrachtet.

Indexbasierter Flächenumsatz an den deutschen Büromärkten (Jahr 2000 = 100)



Quelle: DIWG

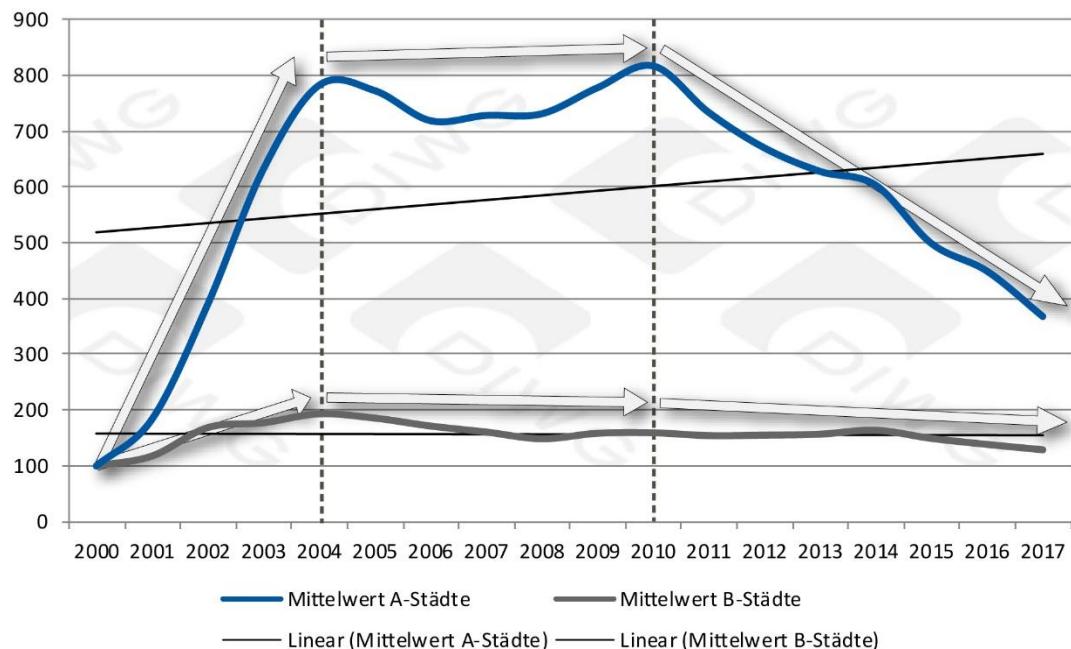
Der durchschnittliche Flächenumsatz an den A-Standorten lag in 11 der insgesamt betrachteten 18 Jahre unterhalb des Ausgangswertes von 100, teilweise um

bis zu 34 %, an den B-Standorten hingegen nur in einem einzigen Jahr.



Leerstände bleiben in A-Standorten hoch

Indexbasiertes Leerstand an den deutschen Büromärkten (Jahr 2000 = 100)



Quelle: DIWG

Wesentlich ausgeprägter sind die Unterschiede zwischen A- und B-Standorten bei der Betrachtung des Leerstandes. An den B-Standorten schwanken die Indexwerte des Leerstandes zwischen 100 und 194, das maximale Leerstandsvolumen liegt um 94 % über dem Ausgangswert von 100. Insgesamt ist das Leerstandsvolumen nur gering angestiegen.

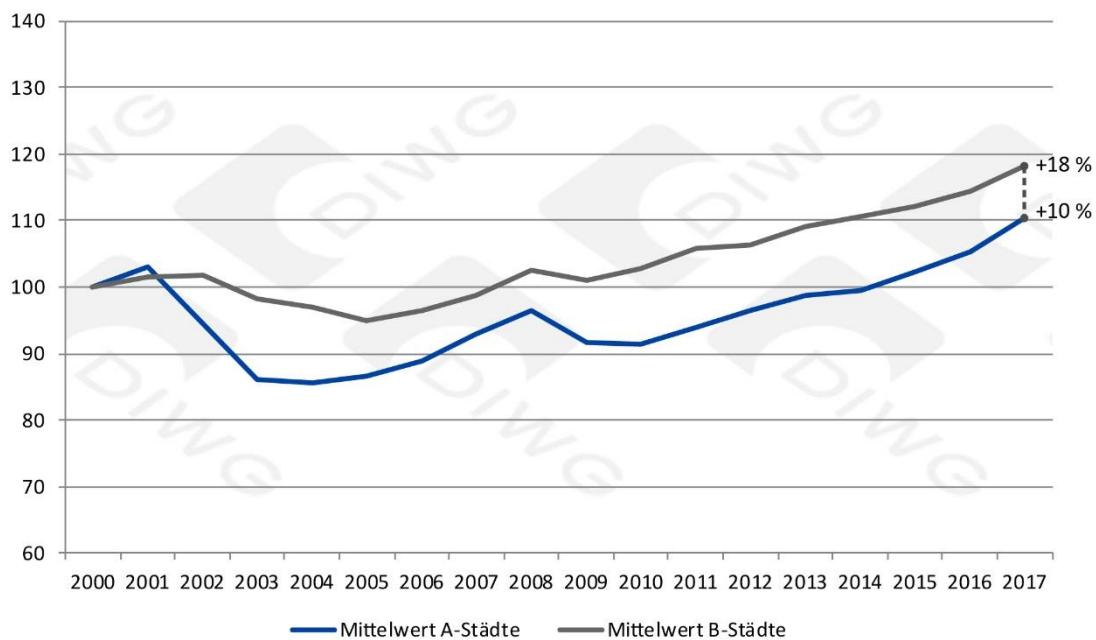
An den A-Standorten liegt die Spanne zwischen 100 und 817, ein Zuwachs um 717 %. Seit dem Jahr 2000 legte der Leerstand überproportional zu und verharrete

zwischen 2004 und 2014 auf einem relativ hohen Niveau. Erst seit 2015 ist ein deutlicher Leerstandsabbau zu verzeichnen. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei der Leerstandsquote, die im Jahr 2011 an den A-Standorten im Mittel um rund 4-mal höher ausfiel als an den B-Standorten.

Inzwischen nähern sich die indexierten Leerstandsquoten wieder an. Ende 2017 lag die indexierte Leerstandsquote an den A-Standorten um den Faktor 2,3 über jener an den B-Standorten.



Indexbasierte Spitzenmiete an den deutschen Büromärkten (Jahr 2000 = 100)



Quelle: DIWG

Bei der indexbasierten Entwicklung der Spitzenmiete zeigen die A- und B-Standorte grob betrachtet eine relativ parallele Entwicklung. Nach dem Boomjahr 2001 gingen die Spitzenmieten zurück und stiegen seit 2005 wieder an. Während die A-Standorte jedoch zwischen

2002 und 2013 nur noch Indexwerte unter 100 erreichten (im Durchschnitt 92) und erst seit 2014 wieder Indexwerte von 100 und mehr erzielen, liegen die B-Standorte seit 2008 wieder konstant über dem Ausgangsindex von 100.



Standortrating: Hamburg und Nürnberg mit höchster Punktzahl

Bleibt die Frage offen, welcher der Top 7 Standorte und welcher der 11 betrachteten B-Standorte insgesamt interessant für eine Investition sein könnte. Hierzu wurden auf Basis der absoluten Kennzahlen in den Kategorien Flächenumsatz, Leerstandsvolumen, Verhältnis zwischen Leerstand und Umsatz sowie Spitzenniete die Entwicklung der tatsächlichen Werte sowie die Stabilität (Schwankungsbreite) einem Rating unterzogen.

Hierbei erhielten die jeweils drei besten A- und B-Städte je einen Punkt.

Bei alleiniger Betrachtung der absoluten Kennzahlen erreicht München von den A-Städten die meisten Punkte. Bei den B-Städten liegen Bochum, Bonn, Duisburg und Mannheim gleichauf. Bei alleiniger Berücksichtigung der Stabilität des Marktes liegen Düsseldorf und Nürnberg vorn. Bei Kombination der Kriterien absolute Kennzahlen und Stabilität (Gewichtung jeweils

50 %) erreicht unter den A-Standorten Hamburg die höchste Bewertung von 5 Punkten. Es folgen Düsseldorf, Köln, und München mit jeweils 4 Punkten, gefolgt von Berlin und Stuttgart mit 3 Punkten. Frankfurt liegt mit 2 Punkten am Ende der A-Standorte. Auch im Prognos Zukunftsatlas erreicht Hamburg mit der Bewertung „sehr hohe Chancen“ ein weit überdurchschnittliches Ergebnis im Ranking von über 400 deutschen Städten und Landkreisen. Bei den B-Standorten erreicht Nürnberg mit 5 Punkten das beste Rating, gefolgt von Bonn, Duisburg und Mannheim mit 3 Punkten. Bochum, Dortmund, Hannover und Leipzig erreichen jeweils 2 Punkte. Es folgen Essen und Wiesbaden mit jeweils 1 Punkt. Schlusslicht ist Dresden mit 0 Punkten. Im Ranking des Prognos Zukunftsatlas erreicht Nürnberg mit der Bewertung „leichte Chancen“ ein überdurchschnittliches Ergebnis im Ranking, Bonn liegt mit der Bewertung „sehr hohe Chancen“ im Ranking sogar noch zwei Klassen besser.



© DIWG

Fazit

In den letzten Jahrzehnten wurden immer die gleichen Standorte genannt, wenn Immobilienanlegern nachhaltige Immobilieninvestments angeboten wurden. Betrachtet man die Ergebnisse der DIWG Studie so ist zu registrieren, dass es hier Informationsdefizite zu geben scheint. A-Städte suggerieren Anlegern Sicherheit. Die Realität ist eine andere. Die DIWG Ergebnisse zeigen in Ansätzen warum dies so ist.

Selbstverständlich können in allen Standorten Investitionen getätigten werden, aber den Anlegern sind die un-

terschiedlichen Standortrisiken im Vorfeld ihrer Investition transparenter zu machen. Der Anleger entscheidet mit der Wahl seiner Risikoklasse letztendlich über das Investment. Risikoaverse Langfristanleger haben aber definitiv nichts in Frankfurt zu suchen. Risikofreudigen Anlegern bietet Frankfurt dagegen regelmäßige Anlagechancen. Die heutigen mit B klassifizierten Städte haben vielfach das Potenzial, klar als A-Stadt klassifiziert zu werden und einige der heutigen A-Städte müssten ihre Klassifizierung verlieren.



© DIWG

Über die DIWG

Die DIWG ist eine inhabergeführte Dienstleistungsgruppe mit Immobilienexperten an vier Standorten in Deutschland. Zum Leistungsspektrum gehören die Bereiche Asset Management, Valuation Services, Transaction Services, Construction Services, Property Management sowie Accounting Services.

Die „DIWG valuation GmbH“ ist seit vielen Jahren in der Immobilienbewertung aktiv tätig. Zu unseren Auftraggebern gehören neben deutschen und internationalen Banken auch verschiedene Investoren, Pensionskassen, Fondsgesellschaften sowie private Auftraggeber.

Unsere Mitarbeiter an den verschiedenen Standorten verfügen aufgrund der unterschiedlichsten beruflichen Qualifikationen - wie zum Beispiel Immobilien-gutachter HypZert (F), Chartered Surveyors (RICS),

Dipl.-Ing. / Dipl.-Sachverständiger und BAFin-Akkreditierung – über die notwendige Expertise und langjährige Erfahrung, um Sie im Bereich der Immobilienbewertung zuverlässig zu unterstützen.

Durch die Mitgliedschaft in Fachgruppen der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif), die regelmäßige Veröffentlichung von Artikeln in Fachzeitschriften oder -büchern, unsere Trendreports sowie die beratende Tätigkeit für verschiedene Investmentgesellschaften ist eine sehr große Marktnähe vorhanden.

Unabhängigkeit, Schnelligkeit und Zuverlässigkeit sowie detaillierte Marktkenntnisse gehören zu unseren Stärken. Gerne unterstützen wir auch Sie bei der Bewertung Ihrer Immobilie(n).

construction services

- Key facts**
 - Type: Büro | Prothekord (Restaurant)
 - Größe: 31.777 m² Büro
- Aufgaben:**
 - Nutzerorientierung und Umsetzung des Konzeptes im obersten Preissegment
 - Erläuterung Mieterverhandlungen und Mietvertragsabschlüsse mit Kostenberechnungen
 - Ausstellung, Vergabe, Übernahme und Abrechnung der Mietrechtsabstufungen
 - Mietkoordination in der Auszugsphase bis zur Übergabe und Erzug des Meters
- Seit Implementierung durch DIWG construction services:**

Ausgestrahlte Flächen von	312 m ² bis	3.572 m ²
Budgetierung		100%
Terminkontrolle		100%
Anzahl Mietverträge		6.964
Ausgebaute Fläche gesamt		

development

- Key facts**
 - Type: Büro | Wohnen | Hotel
 - Größe: 64.000 m²
 - Bearbeitungsdauer: 3 Jahre
- Aufgaben:**
 - Entwicklung eines Entwicklungskonzepts inklusive Koordination der Aktivitäten
 - Umsetzung inklusive Koordination der Aktivitäten
 - Erarbeitung eines Repositionierungskonzeptes
 - Gegenüberstellung unterschiedlicher Marketing-Szenarien
 - SWOT-Analyse, Machbarkeitsstudie des Bureaux, Projektentwicklung des Entwicklungskonzeptes (Arch. Kommunikation, Business-Plan, Finanzierung)
 - Vermietung, Verkauf, Vorgabe

analyse & strategie

- Key facts**
 - Type: Bürohaus
 - Größe: 4.000 m²
 - Bearbeitungsdauer: 2 Monate
- Aufgaben:**
 - Fertigstellung eines Repositionierungskonzeptes
 - Erarbeitung eines Businessplans mit Capex und TfY für die unterschiedlichen Handlungsszenarien
- ROCHUS KONTOR**
- Architectural Drawings:**
 - Site Plan
 - Building Cross-Section
 - Interior Floor Plan
- Exterior View:** A photograph of a modern, multi-story office building at night.



Editorial

When it comes to making an investment decision on the German real estate market, most investors opt for one of the top 7 office locations. These include Berlin, Dusseldorf, Frankfurt, Hamburg, Munich, Cologne and Stuttgart. But why are investors standing in line to invest in these markets in these so called top sites and are satisfied with relatively low returns, especially when the German office market offers less risky alternatives?

The main motivation for this are probably the lack of information for the market development of the so-called B-locations as well as non-verified requirements for investment decisions from the corporate headquarters. However, due to the lack of offers at the top 7 locations, some investors have changed their views so that B-locations come more and more into the investment focus.



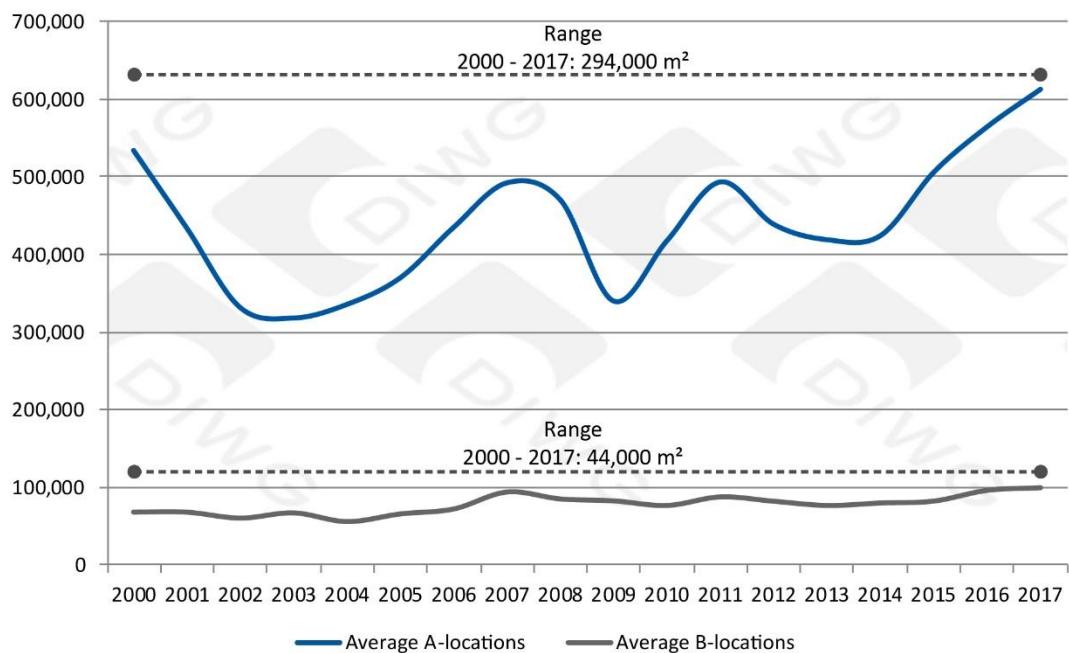
A location are significantly more crisis prone

One fact is very clear after a comparison of the A- and B-locations: even if absolute figures for space turnover and prime rents are lower at the B-locations, these sites are significantly less volatile than those in the top 7 cities. To substantiate this claim, DIWG carried out a study which compared the performance of the German top 7 sites to 11 B-locations in the areas of space turnover, vacancy, vacancy rate and prime rent. In addition, the relation between the volume of vacancies

at the end of each year and annual turnover in the same period was calculated. Analysed was the market development in the period of 2000 to 2017. The analysed cities are: Berlin, Dusseldorf, Frankfurt, Hamburg, Cologne, Munich and Stuttgart as A-locations as well as Bochum, Bonn, Dortmund, Dresden, Duisburg, Essen, Hanover, Leipzig, Mannheim, Nuremberg and Wiesbaden as B-locations.

Higher fluctuation margins at A sites

Take-up in the German office markets in m²

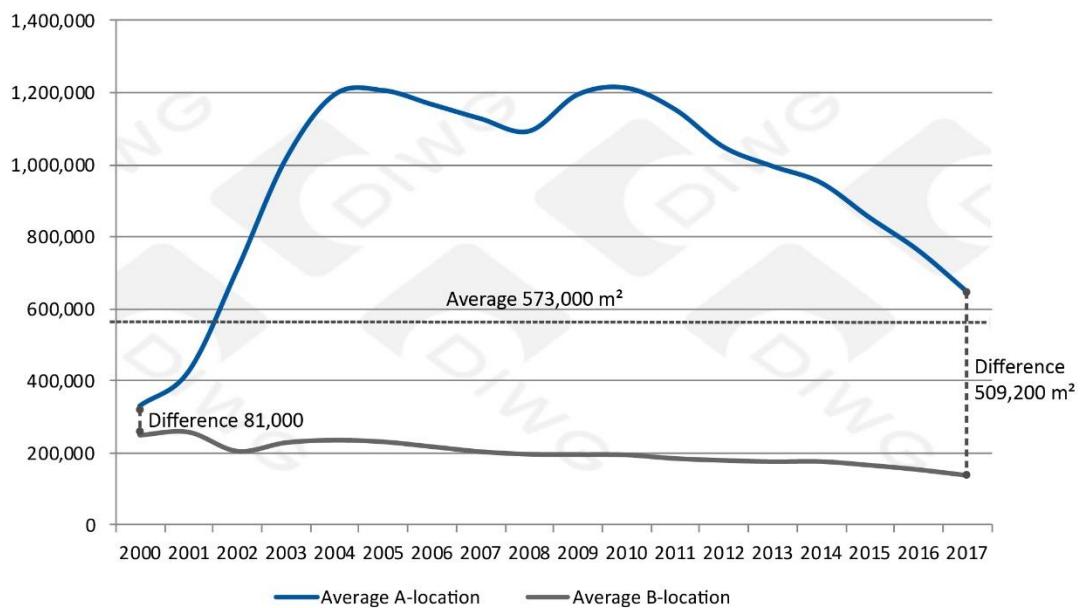


Source: DIWG

In the analysed period, the German top 7 locations reached an average annual turnover of around 442,000 m². The variation range was significant and amounted to 294,000 m² or 92 %, as the minimum average was about 319,000 m² and the maximum average was about 613,000 m². However, the variation

range at B-locations amounted to only 44,000 m² with an average annual space turnover of 77,000 m². Although the variation range at B-locations is high as well on a percentage basis (around 80 %), due to a lower turnover volume, it is much lower in absolute terms.

Absolute vacancies in the German office markets in m²

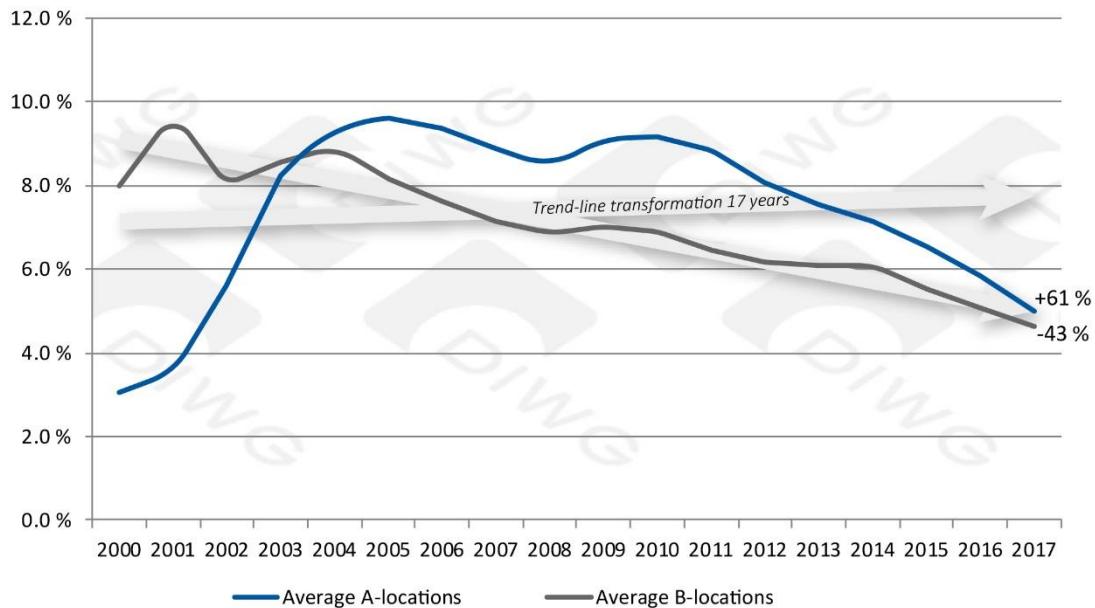


Source: DIWG

The volatility of A-sites will be even clearer, when one considers the vacancy volume. In 2000, the average volume of vacant office spaces in A-locations was approx. 330,000 m² compared to around 249,000 m² in B-locations. In subsequent years, the variation range in A-sites amounted to 881,000 m² or 267 % of the initial

value, the vacancy rate has increased by a factor of 3.7. However, since 2011, a continuous reduction of vacancies has been recorded. In comparison, the variation rate at B-sites is much lower with around 119,000 m² or 86 %, where the vacancy in 2000 was higher than in 2017 by the factor 1.8.

Vacancy rate in the German office markets in %

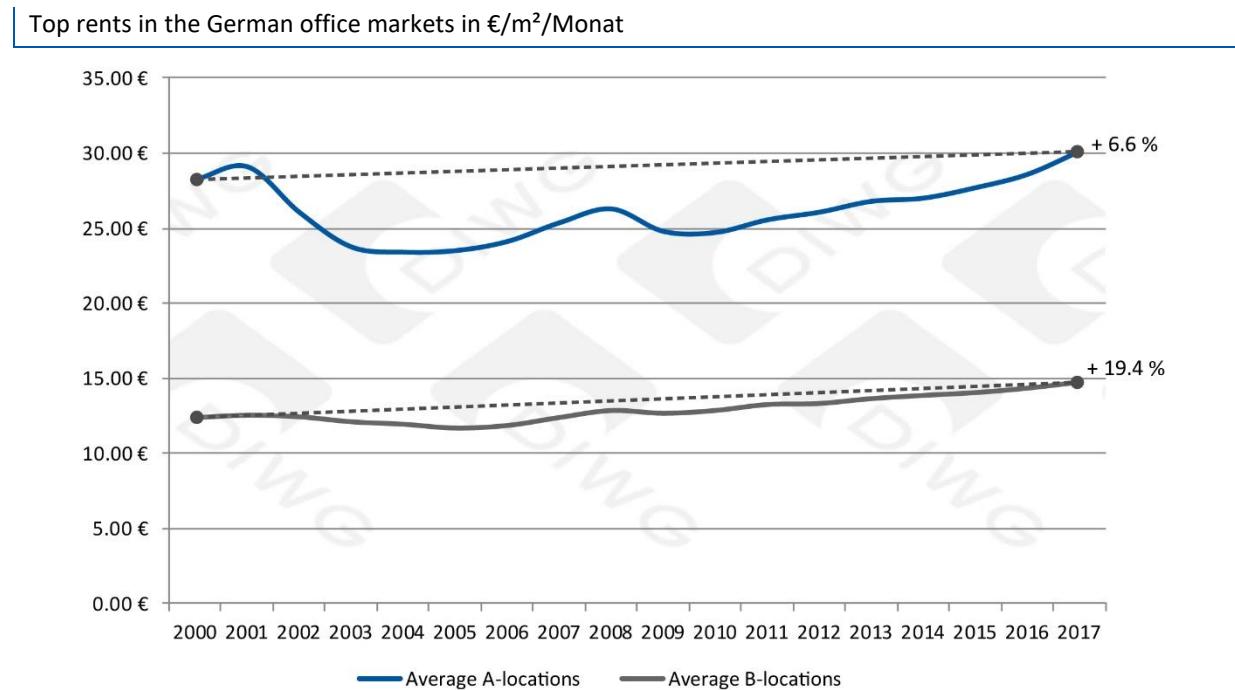


Source: DIWG

A similar picture also emerges when it comes to the vacancy rate. Although A-locations are only slightly above B-locations during the analysed period between 2000 and 2017, with an average vacancy rate of 7.8 % compared to 7.0 % in B-locations, but the variation rate at A-locations amounted to 210 % compared to 111 % at B-locations. Between 2000

and 2011, the vacancy rate in the top German locations rose from an average of 3.1 % to 8.8 % in A-locations, while it decreased from 8.0 % to 6.3 % in B-locations. However, between 2011 and 2017, the decrease of the average vacancy rate in A-locations from 8.8 % to 5.0% was much higher than in B-locations, where the average vacancy rate only decreased from 6.4 % to 4.6 %.

Prime rents have increased at B-locations



Source: DIWG

Generally speaking, B-locations also showed a better development when it comes to prime rents. While prime rents in A-locations decreased by around 10 % in the booming years of 2000/2001 to 2002, the decrease of around 1 % in B-locations barely made a difference. Only a long-term look at the period between 2000 and 2017 shows that A- as well as B-locations have a relatively similar development with a variation range of the prime rent of around 28 % or 27 %.

A good indicator to assess the performance of office markets is the ratio between vacancies and the annual turnover volume. Here, with an average ratio of

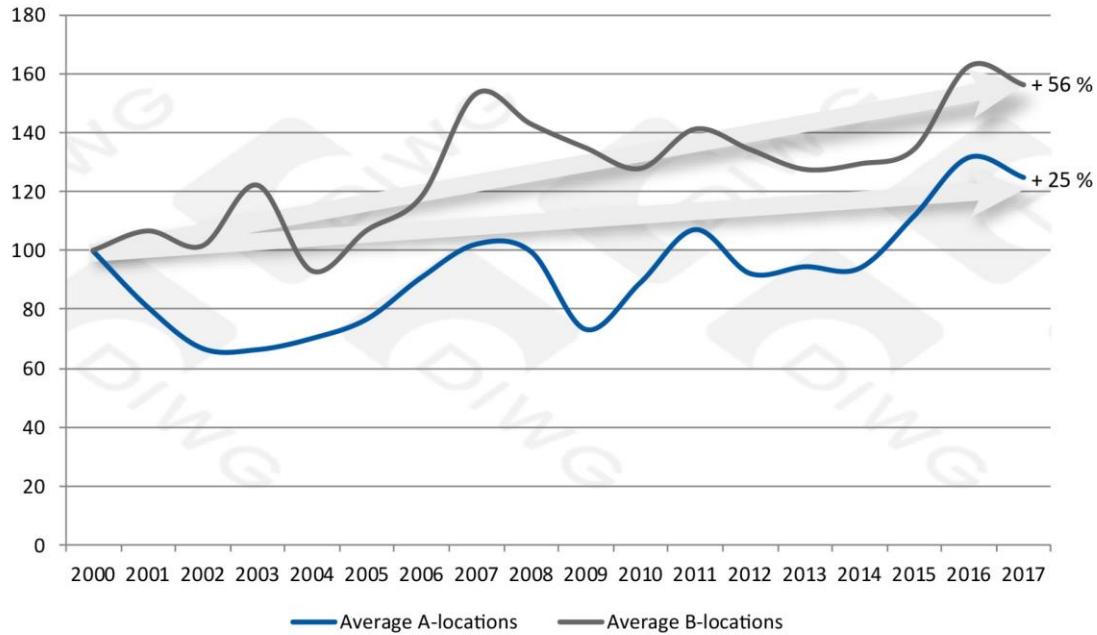
1 to 2.3 (meaning one square meter sales turnover in relation to 2.3 square meter vacancy), the A-sites are initially in a better position than B-sites, which have an average ratio of 1 to 2.7. However, the B-sites also include the two cities of Dresden and Leipzig that have an exceptionally high vacancy volume at only a moderate space turnover, which is only gradually dismantled. Without Dresden and Leipzig, the ratio in B-locations between turnover and vacancy is on average 1 to 1.7 and therefore better than in A-locations..

Index-based-analysis substantiates stability of B sites

More so than in comparison of absolute figures, the good performance of B-sites is even clearer when compared to index-based figures. For this purpose,

the actual value in the base year (2000) is set to 100 and the change of the figures in percentage terms compared to the base year is observed.

Index-based take up in the German office markets (year 2000 = 100)



Source: DIWG

In 11 of the regarded 18 years, the average space turnover in A-locations was below the baseline of 100,

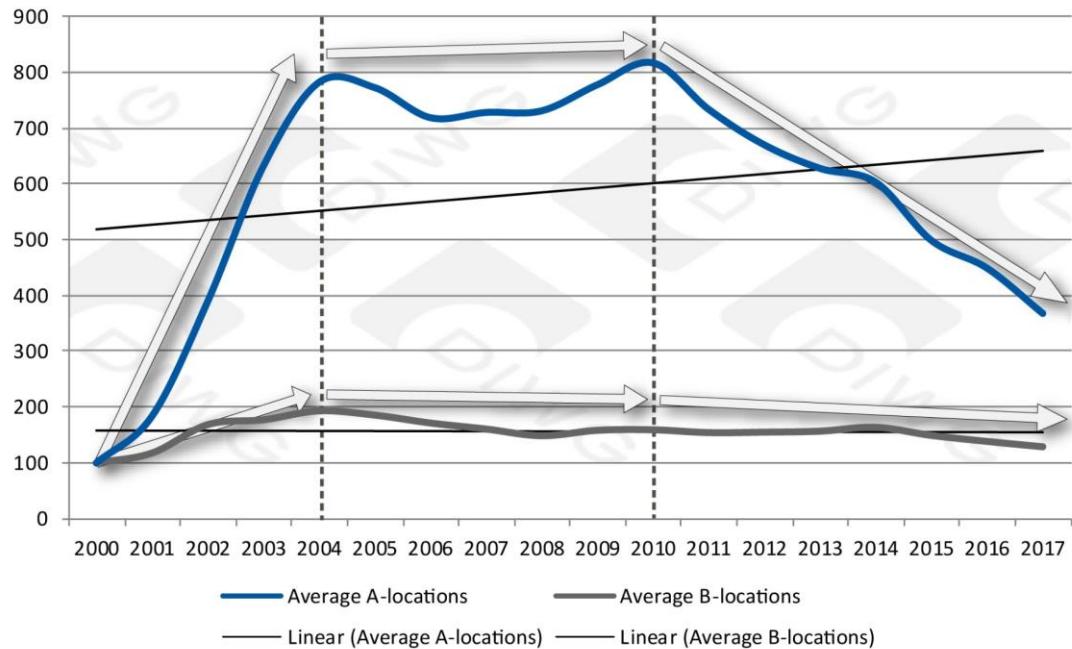
sometimes by up to 34 %. However, in B-locations, only one single year fell below the baseline.



© DIWG

Vacancies remain high in A locations

Index-based vacancy in the German office markets (year 2000 = 100)



Source: DIWG

Even more pronounced are the differences between A- and B-locations when one takes a look at the vacancies. On the B-sites, the index figures fluctuate between 100 and 194, meaning the maximum volume of vacancies increased up to 94 % from a baseline of 100. Overall, the volume of vacancies has only increased slightly.

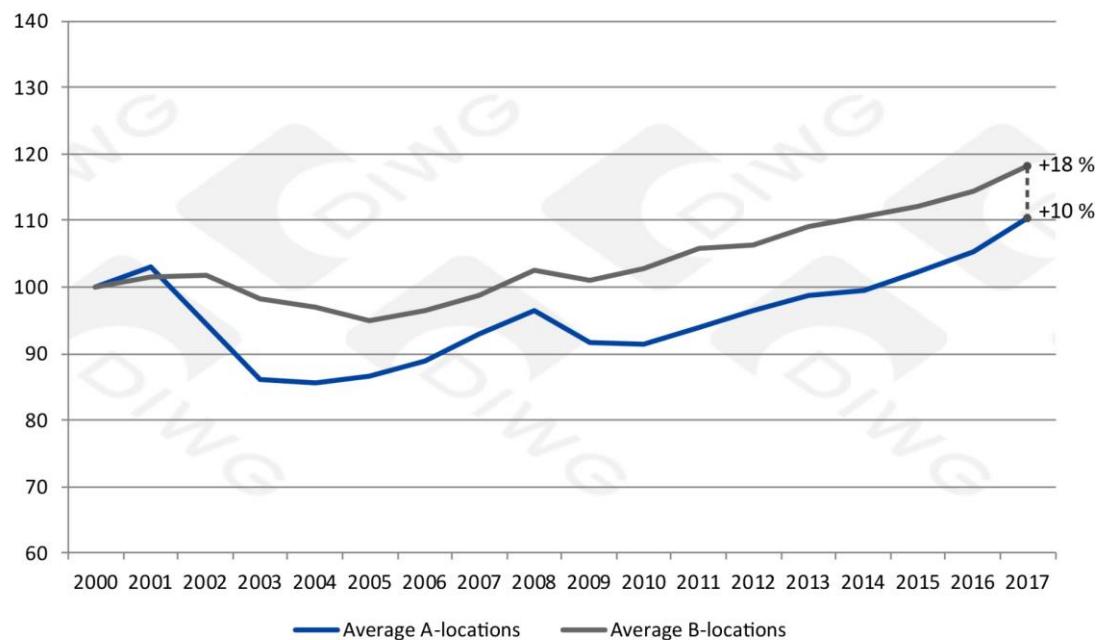
On the A-sites, the range is between 100 and 817, an increase of 717 %! Since the year 2000, the vacancy

rate grew disproportionately and stayed on a relatively high level from 2004 and 2014. It is only since 2015 that a significant reduction in vacancies was recorded. A similar picture emerged when it comes to the vacancy rates, which was 4 times higher in A-sites than in B-sites in 2011.

Meanwhile, the indexed vacancy rates are converging again. At the end of 2017, the indexed vacancy rate in A-sites was higher than in B-sites by the factor 2.3.



Index-based top rents in the German office markets (year 2000 = 100)



Source: DIWG

In the development of index-based prime rents, A- and B-sites showed a relatively parallel development. After the booming year of 2001, prime rents fell and only started to increase again in 2005. While A-sites only managed to reach index figures under

100 (on average 92) between 2002 and 2013 and only reached index figures over 100 since 2014, B-sites are constantly above the initial index of 100 since 2008.



Location rating: Hamburg and Nuremberg have the highest scores

The question remains, which of the top 7 locations and which of the 11 regarded B-sites could be interesting for an investment. For this purpose, a rating was made by using the following categories: the absolute values of area turnover, vacancy volume, the relation between vacancy and turnover as well as the prime rent development of the actual values and the stability (fluctuation).

The best three A- and B-cities each received one point in the rating.

If one only looks at the absolute figures, Munich reaches the most points out of the A-cities. When it comes to B-cities, Bochum, Bonn, Duisburg and Mannheim are on a par. Only considering the stability of the market, Dusseldorf and Nuremberg are ahead. When combining absolute figures and stability for A-sites

(both weighted at 50 %), Hamburg came in first with five points, followed by Dusseldorf, Cologne and Munich with 4 points each and then Berlin and Stuttgart with three points each. With two points, Frankfurt is the last of the A-locations. Prognos AG's Future Atlas ranks Hamburg as having better than average results with "very high chances" in their ranking of 400 German cities and local regions. Among the B-sites, Nuremberg has the best rating with five points, followed by Bonn, Duisburg and Mannheim with three points. Bochum, Dortmund, Hanover and Leipzig reach two points each, followed by Essen and Wiesbaden with one point each. Dresden is last with zero points. In the ranking of Prognos AG's Future Atlas, Nuremberg reaches an above average result with "slight chances", Bonn is even two classes better and has a rating of "very good chances".



© DIWG

Conclusion

In recent decades, the same locations have been mentioned when sustainable real estate investments were offered to investors. Looking at the results of the current DIWG study, they suggest that there seems to be a lack of information. A-locations suggest security to investors. Reality is very different. The results of the DIWG study show in parts why it is that way.

Of course, investment can be made in all locations, but investors need to have a more transparent overview

of the risks before they make their investment. With the choice of their risk class, investors eventually decide upon their investment. Risk-averse long-term investors should definitely avoid investing in Frankfurt. Investment risk-takers, however, will find regular investment opportunities in Frankfurt. In many cases, today's B-locations have the potential to be classified as an A-city and in return, some A-cities are going to have to lose their top classification.



© DIWG

About DIWG

The DIWG is a commercially managed services company specializing in real estate services with four offices in Germany. Part of the service portfolio are Asset Management, Valuation Services, Transaction Services, Construction Services, Property Management and Accounting Services.

„DIWG valuation GmbH“ actively operates in real estate valuation since many years. Besides German and international banks, our clients also include different investors, pension funds, investment companies as well as private clients. Our range of services include asset management, valuation services, transaction services, construction services, property management as well as accounting services.

Because of various professional qualifications – e.g. real estate valuer HypZert (f), Chartered Surveyors

(RICS), chartered engineer/ certified expert and BaFin accreditation - our employees in different locations have the necessary expertise and long-term experience to support you in the sector of real estate valuation.

Due to the membership in expert groups of the party for real estate economic research (gif), which regularly publishes articles in journals or books, our trend reports as well as the consulting work for various investment companies, we provide a very high market proximity.

Independence, promptness and reliability as well as detailed market knowledge belong to our strengths. We will gladly support you with the valuation of your property/properties.

construction services

Key facts

- Type: Büro | Freizeithotel (Restaurant)
- Größe: 31.777 m² Büro

- Nutzorientierung und Umsetzung des Konzeptes im oberen Preissegment
- Erstellung Mieterbewilligungen und Mieterbaubescheide mit Kostenberechnungen
- Ausserredung, Vergabe, Überbauung und Abrechnung der Mietverträge
- Mieterkoordination in der Auszugsphase bis zur Übergabe und Einzug des Meters

development

Key facts

- Type: Büro | Wohnen | Hotel
- Größe: 64.000 m²
- Bearbeitungsdauer: 3 Jahre

- Entwicklung eines Doppelkonzeptes inklusive Koordination aktivitäten*
- SWOT-Analyse, Machbarkeitsstudie des Baurectes, Projektentwicklung des Entwicklungskonzepts (Architektur, Kommunikation, Business-Plan)
- Vermietung, Verkauf, Vergabe

analyse & strategie

Key facts

- Type: Bürohaus
- Größe: 4.000 m²
- Bearbeitungsdauer: 2 Monate

- Förderung eines Repositionierungskonzeptes
- Gegenüberstellung unterschiedlicher Vermarktungsszenarien
- Erarbeitung eines Businessplans mit Capex und TCO für die unterschiedlichen Handlungs-Szenarien

ROCHUS KONTOR

Selbst Implementierung durch DIWG construction services

Ausgebaute Flächen von:	312 m ² bis 3.172 m ²
Bürgereinrichtung:	100%
Termineinholung:	7
Anzahl Mietverträge:	694 m
Ausgebaute Fläche gesamt:	



2. Auflage, 05/2018

Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und ist nicht als Angebot oder Empfehlung für bestimmte Anlagen oder Anlagestrategien zu verstehen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen, einschließlich abgegebener Stellungnahmen oder Prognosen, basieren auf Informationen und Quellen, die wir für zuverlässig erachten. Wir übernehmen jedoch keine Haftung für deren Genauigkeit, Vollständigkeit und Richtigkeit.

DIWG valuation übernimmt keine Haftung für direkte oder indirekte Schäden, die aus Ungenauigkeiten, Unvollständigkeiten oder Fehlern in diesem Dokument entstehen.

Kein Teil dieses Dokuments darf ohne schriftliche Zustimmung der DIWG valuation in irgendeiner Form oder auf irgendeinem Wege kopiert oder vervielfältigt oder weitergegeben werden.

Herausgegeben und genehmigt von der DIWG valuation GmbH.

© 2018 DIWG valuation GmbH.
Alle Rechte vorbehalten.

Second edition, 05/2018

This document is for information only and does not constitute an offer or recommendation for certain investments or investment strategies.

The information contained in this document, including expertise or forecasts already issued, are based on information and sources which we consider reliable. Nevertheless we regret that we cannot accept liability for their accuracy, completeness and correctness.

DIWG Valuation cannot accept liability for direct or indirect loss or damage which occur as a result of inaccuracies, omissions or errors in this document.

No part of this document may be copied or reproduced or transmitted in any form whatsoever without the consent in writing of DIWG Valuation.

Published and approved by DIWG Valuation GmbH.

© 2018 DIWG valuation GmbH.
All rights reserved.



Headquarters

Berliner Allee 51-53
40212 Düsseldorf

T: +49 211 56 94 09 - 40
F: +49 211 56 94 09 - 99

www.diwg.de