

Deutschland | *Denkzettel* | Q1 2014

MÄRZ 2014

Büromietverträge

Mietvertragslaufzeiten sehr stabil
Kurze Laufzeiten überwiegen

ANDREAS TRUMPP Head of Research | Deutschland

Dr. TOBIAS DICHTL Research Analyst | Frankfurt

Zur Beurteilung von Entwicklungen auf Büromärkten werden in Marktberichten Kennziffern wie beispielsweise Flächenumsatz, Flächenleerstand und Mietpreisentwicklung herangezogen. Für die mittel- bis langfristige Einschätzung der Entwicklung von Büromärkten sind aber auch die Laufzeiten der abgeschlossenen Mietverträge von Bedeutung, um den Planungshorizont der Büronutzer abbilden und Eigentümern und Investoren eine Einschätzung geben zu können, in welchem Abstand sie durchschnittlich mit einem Mieterwechsel rechnen müssen. In der vorliegenden Studie wurden daher die Laufzeiten von rund 5.500 neu abgeschlossenen Büromietverträgen in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München und Stuttgart im Zeitraum von 2008 bis 2013 analysiert.

Die Vergleichbarkeit der Standorte wurde über die einheitliche Verwendung der Flächendefinition MF-G der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif e.V.) in allen Städten gewährleistet. Der Auswertung zugrunde lagen die Gesamtlaufzeiten der Mietverträge, wobei vorzeitige Kündigungs- oder Verlängerungsoptionen sowie mietfreie Zeiten keine Beachtung fanden. Die Darstellung erfolgte zunächst ungewichtet sowie in einem zweiten Schritt nach der Mietfläche gewichtet. Dies ermöglicht die Beurteilung des Einflusses von Großmietverträgen.

Im zeitlichen Verlauf zeigten sich die Mietvertragslängen bei einer ungewichteten Betrachtung weitgehend stabil in einem engen Korridor zwischen 5,1 und 5,5 Jahren (vgl. Abb. 1). Bei einer nach Fläche gewichteten Betrachtung lagen die mittlere

KONTAKT RESEARCH



Deutschland

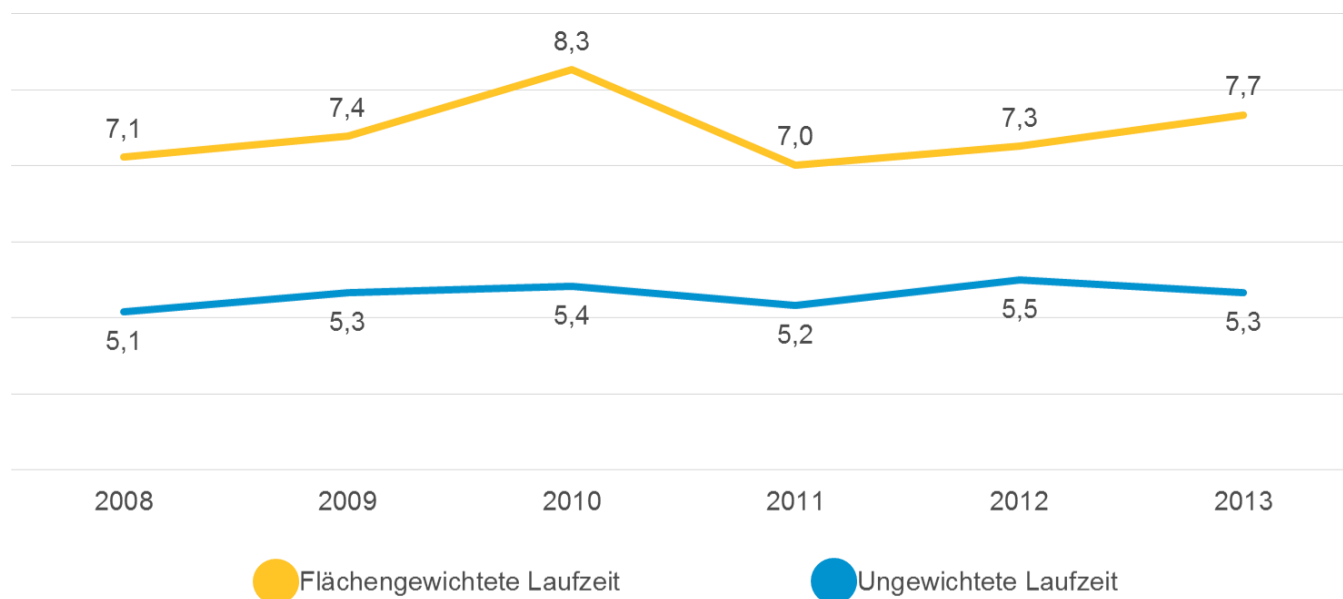
Andreas Trumpp
Head of Research
andreas.trumpp@colliers.de



Frankfurt

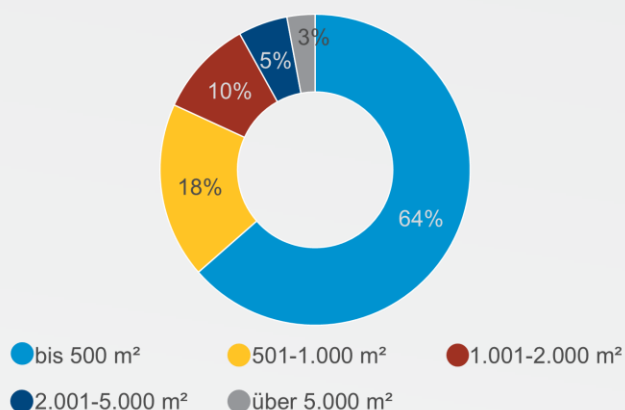
Dr. Tobias Dichtl
Research Analyst
tobias.dichtl@colliers.de

Abb. 1: Entwicklung der durchschnittlichen Mietvertragslaufzeit (in Jahren)



ren Vertragslaufzeiten höher, da Großflächen vorwiegend langfristig vermietet werden, während kürzer laufende Anmietungen eher im Kleinflächensegment stattfinden. Bei dieser Betrachtungsweise ist eine seit 2011 wieder leicht ansteigende Tendenz der Mietvertragslängen erkennbar (vgl. Abb. 1). Im Jahr 2010 schlugen sich bei insgesamt niedrigen Flächenumsätzen mehrere sehr großvolumige und langlaufende Mietvertragsabschlüsse in einem überdurchschnittlichen Jahreswert von 8,3 Jahren nieder. Zu nennen sind hier beispielsweise Vodafone in Düsseldorf mit 76.500 m² über 10 Jahre und die IngDiba sowie Allianz Global Investors in Frankfurt mit 39.000 m² über 10 Jahre bzw. 29.000 m² über knapp 11 Jahre.

Abb. 2: Verteilung der Mietvertragsabschlüsse nach Flächengrößen

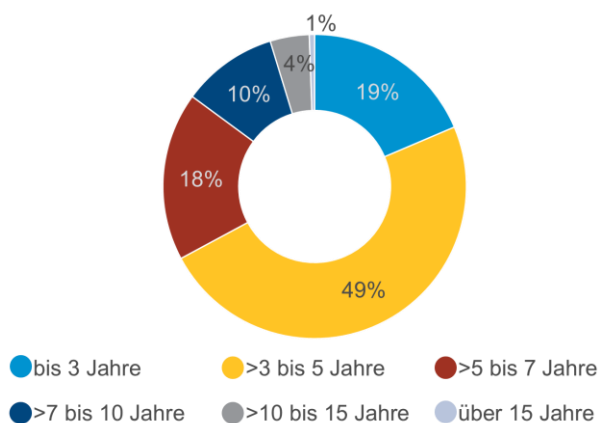


Etwa 64 % der untersuchten Mietvertragsabschlüsse entfielen im Untersuchungszeitraum auf das Flächensegment bis 500 m², und nur rund 3 % waren dem Größensegment über 5.000 m² zuzuordnen. Damit entsprach die analysierte Grundgesamtheit etwa der Verteilung aller registrierten Mietvertragsabschlüsse in den Top-Standorten (vgl. Abb. 2).

Mietvertragslaufzeiten relativ stabil

Über den gesamten Untersuchungszeitraum betrachtet, wurden gut zwei Drittel der Mietverträge mit einer Laufzeit von bis zu 5 Jahren abgeschlossen. Zu diesem hohen Anteil trug insbesondere der Bereich von >3 bis 5 Jahre bei, in dem in Summe knapp die Hälfte aller Büromietverträge abgeschlossen wurde. Längere Mietverträge sind dagegen deutlich seltener. Während der Bereich von >10 bis 15 Jahre immerhin noch einen Anteil von 4 % aufwies, stellten Laufzeiten von über 15 Jahre mit 1 % Marktanteil die absolute Ausnahme dar. Sie wurden nur in wenigen Fällen z.B. von staatlichen Institutionen, Bildungseinrichtungen oder Ärzten geschlossen (vgl. Abb. 3).

Abb. 3: Mietvertragsabschlüsse nach Länge der Laufzeiten



Deutliche regionale Unterschiede

Die längsten Mietvertragslaufzeiten wurden im Untersuchungszeitraum in Stuttgart und München beobachtet, wo der ungewichtete Mittelwert bei 5,5 bzw. 6,0 Jahren lag. Ein Grund dafür ist der im Vergleich zu den anderen Top-Standorten mit jeweils rund 19 % deutlich höhere Anteil von Mietverträgen mit einer Laufzeit ab 7 Jahren. Die anderen Städte liegen mit mittleren, ungewichteten Laufzeiten von 4,9 (Berlin), 5,0 (Düsseldorf) und 5,2 (Frankfurt) Jahren auf einem jeweils ähnlichen Niveau. In Berlin erreichten Abschlüsse mit Laufzeiten bis zu 3 Jahren mit gut 31 % den mit Abstand höchsten Marktanteil in den Untersuchungsstädten. Inklusive der Mietvertragsabschlüsse, die eine Laufzeit von bis zu 5 Jahren haben, erhöht sich der Anteil auf 80 %. Die aktive Gründerszene und die zahlreichen Startups können hier einen Erklärungsansatz darstellen, da diese Unternehmen bei noch nicht ausgemachtem Unternehmenserfolg vor allem auf kurze Laufzeiten setzen. Großabschlüsse erfolgen dagegen vor allem durch etablierte, größere Unternehmen, die jedoch in deutlich geringerer Zahl auf dem Markt vertreten sind (vgl. Abb. 2).

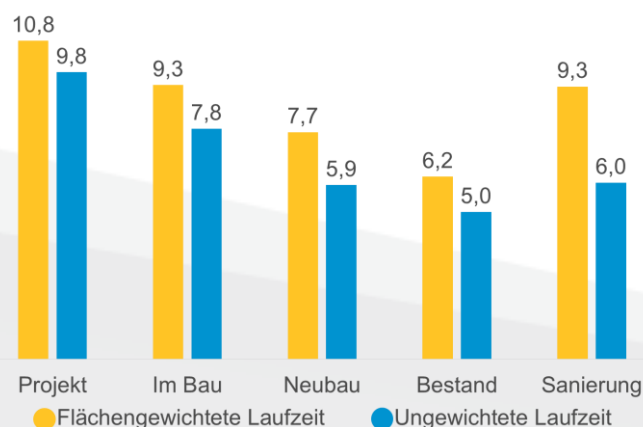
Kurze Laufzeiten in Bestandsobjekten

Deutlich sind die Unterschiede bei Betrachtung der verschiedenen Gebäudetypen (vgl. Abb. 4 und 5). Hier zeigte sich wenig überraschend, dass in Projektentwicklungen die mit Abstand am längsten laufenden Mietverträge geschlossen werden. Ungewichtet ergab sich in der Auswertung eine durchschnittliche Laufzeit von 9,8 Jahren, nach Bürofläche gewichtet von

10,8 Jahren. Darüber hinaus war der Abstand zwischen gewichtetem und ungewichtetem Ergebnis mit 1,0 Jahren im Vergleich zu den anderen Gebäudetypen am geringsten, was die Bedeutung von einerseits langlaufenden und andererseits großflächigen Mietverträgen für die Vorvermietung von Projektentwicklungen unterstreicht. Nach den Projektentwicklungen die zweithöchsten Mietvertragslaufzeiten wurden in sich im Bau befindlichen Objekten mit 7,8 Jahren ungewichtet und 9,3 Jahren gewichtet erzielt.

Mietverträge in Projekten und sich im Bau befindlichen Gebäuden umfassten meist größere Flächen. Bei den untersuchten Mietverträgen lag der Median der angemieteten Bürofläche in Projekten bei ca. 4.250 m², in sich im Bau befindlichen Immobilien immerhin noch bei 900 m². Mietverträge mit einer Laufzeit von über 15 Jahren waren fast ausschließlich in Projekten zu beobachten, da sie meist die Voraussetzung zur Realisierung von Projektentwicklungen waren und sind.

Abb. 4: Durchschnittliche Mietvertragslaufzeiten nach Objekttyp (in Jahren)

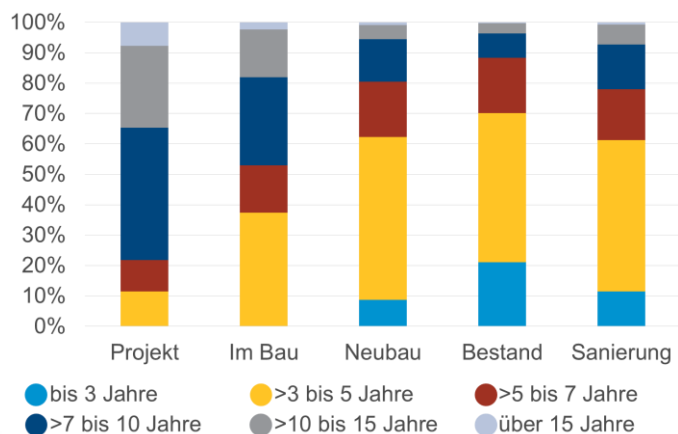


In Bestandsimmobilien sowie Neubauten waren die Mietvertragslaufzeiten sowohl ungewichtet mit 5,0 bzw. 5,9 Jahren als auch gewichtet mit 6,2 respektive 7,7 Jahren deutlich geringer als in Projekten und sich im Bau befindlichen Objekten. Bei Mietvertragsabschlüssen in Bestandsimmobilien handelte es sich zumeist um Nachvermietungen. Vielfach wurden und werden bei un- oder nur geringfügig sanierten Bestandsimmobilien, die zum Teil auch nicht mehr den allerneuesten Mieteranforderungen entsprachen, preissensiblere Nachfragerschichten angesprochen, welche kürzere Mietvertragslaufzeiten bevorzugten. Hinzu kommt, dass die angemieteten Büroflächen in Bestandsimmobilien signifikant kleiner sind als jene in neuen Objekten, da sich Großmieter oftmals auf modernere Immobilien fokussieren.

Ein Grund für die im Vergleich zu Projekten und sich im Bau befindlichen Büroobjekten kürzeren Laufzeiten in Neubauten kann darin gesehen werden, dass es sich hier des Öfteren um kleinere bis mittlere Erstbezugsflächen in Objekten bis zu drei

Jahren nach Fertigstellung handelt. Es ist zu vermuten, dass die Eigentümer zur Erreichung einer Vollvermietung in manchen Fällen in Bezug auf die Mietvertragslaufzeit kompromissbereiter waren als bei den ersten, großflächigeren Mietflächen.

Abb. 5: Anteil der Mietvertragsabschlüsse nach Objekttyp und Laufzeitkategorie (in %)

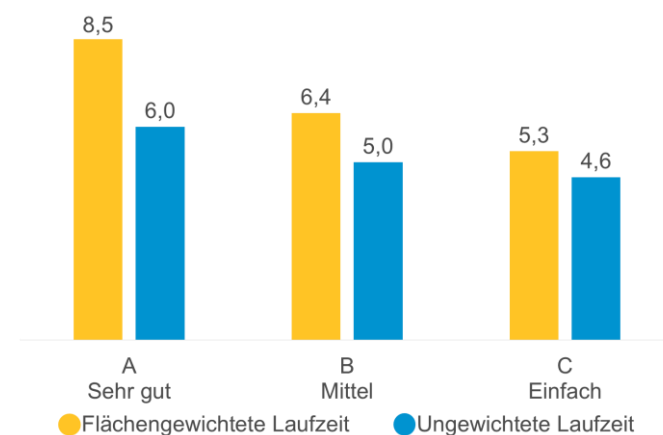


Eine bemerkenswerte Entwicklung zeigten die Mietvertragslaufzeiten in Sanierungen/Refurbishments. Mit einer ungewichteten Mietvertragslaufzeit von durchschnittlich 6,0 Jahren lagen sie auf dem dritten Platz der Objekttypen, aber immerhin 1,0 Jahre über dem Durchschnittswert der Bestandsimmobilien. Gewichtet konnten sie sogar zu den sich im Bau befindlichen Objekten aufschließen. Dies unterstreicht die positiven Aspekte einer umfassenden Sanierung von Bestandsobjekten, da die erzielbaren Mietvertragslaufzeiten wieder ansteigen und die Immobilien bei Großmietern zurück in den Fokus rücken.

Hohe Gebäudequalität, lange Laufzeit

Die durchschnittlich längsten Mietverträge wurden erwartungsgemäß in A-Objekten, also modernsten Büroimmobilien, beobachtet. Hier lagen die Vertragslaufzeiten bei ungewichteter Betrachtung rund 1,0 Jahre über den Werten in B-Objekten und knapp 1,5 Jahre über den Werten in C-Objekten (vgl. Abb. 6). Auch hier verstärkten sich die Unterschiede bei einer gewichteten Betrachtung nach Mietfläche, da Mietvertragsabschlüsse in A-Objekten größer sind (Median 498 m²), als in B- und C-Objekten (Median jeweils ca. 300 m²). Da es sich bei A-Objekten überwiegend um die bereits benannten Projektentwicklungen, im Bau befindlichen sowie umfassend sanierten Objekte handelte, sind die Unterschiede bei Mietflächen- und Laufzeiten wenig verwunderlich. C-Objekte dienten dagegen häufig als Übergangsflächen und wurden dementsprechend kürzer angemietet (vgl. Abb. 6).

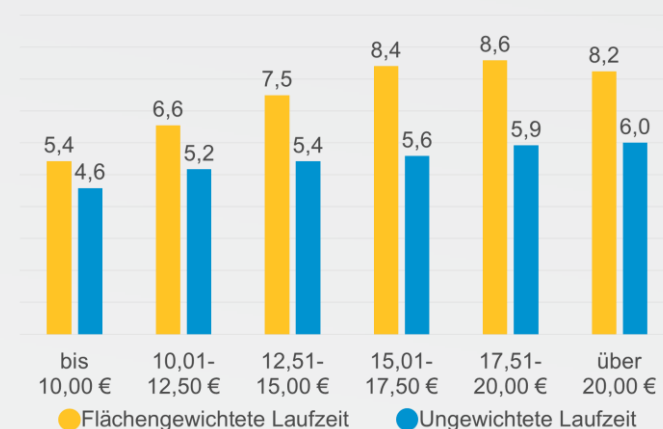
Abb. 6: Durchschnittliche Mietvertragslaufzeiten nach Gebäudequalität (in Jahren)



Längere Laufzeit, höhere Miete?

Zwischen Mietpreisen und Mietvertragslaufzeiten für Büroimmobilien bestand im betrachteten Zeitraum ein nahezu linearer Zusammenhang. Die Laufzeiten von Verträgen mit Mietpreisen über 20,00 €/m² waren im Mittel der flächengewichteten Betrachtung fast drei Jahre länger als bei Verträgen zu Mietpreisen bis 10,00 €/m². Auch bei einer ungewichteten Betrachtung liefen sie immerhin noch knapp eineinhalb Jahre länger (vgl. Abb. 7). Der Zusammenhang ist jedoch nicht darauf zurückzuführen, dass längere Laufzeiten zu höheren Mietpreisen führen. Vielmehr handelt es sich um einen indirekten Zusammenhang der durch die Gebäudequalität und den Objekttyp erklärt werden kann.

Abb. 7: Durchschnittliche Mietvertragslaufzeiten nach Mietpreiskategorien (in Jahren)



Hohe Mietpreise werden in Hochhäusern, in Top-Lagen und/oder in qualitativ hochwertigen Büroimmobilien gezahlt. In diesem Marktsegment trifft die Nachfrage häufig auf ein relativ geringes Flächenangebot, was die Verhandlungsposition für die Eigentümer verbessert. Projektentwickler und Eigentümer müssen außerdem langfristig mit entsprechenden Mieterträgen planen können und bekommen zudem von den finanzierenden Banken entsprechende Vorgaben hinsichtlich (großflächiger) Vermietungen und zu erzielenden Mietpreisen. Auf Mieterseite sind viele Unternehmen in exklusiven Lagen und Immobilien wiederum auch bereit, langfristige Mietverträge zu entsprechend höheren Mietpreisen zu akzeptieren, um sich moderne, zentral gelegene Büroflächen zu sichern.

Im unteren Preissegment, d.h. vor allem jenes der Objekte von niedriger B-Qualität oder der C-Immobilien, stehen den Mieterinteressenten dagegen deutlich mehr Alternativen zur Auswahl, sodass Eigentümer hier kürzere Mietvertragslaufzeiten akzeptieren.

Mietvertragslängen lageunabhängig

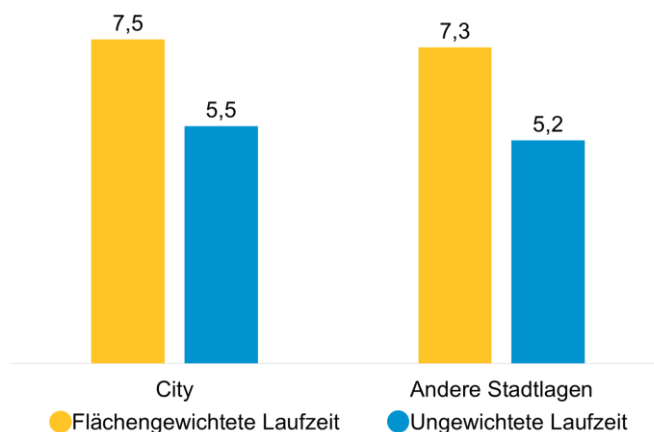
Die Untersuchung förderte zu Tage, dass die Lage innerhalb des Stadtgebietes nur einen sehr geringen Einfluss auf die durchschnittliche Laufzeit der Mietverträge hatte. Während die ungewichtete Mietvertragslaufzeit in den zentralen City-Lagen der analysierten Standorte im Untersuchungszeitraum bei 5,5 Jahren lag, liefen Mietverträge im übrigen Stadtgebiet durchschnittlich 5,2 Jahre. Dieses Verhältnis blieb auch bei der Flächengewichtung erhalten. Hier standen einer Mietvertragslaufzeit von durchschnittlich 7,5 Jahren in City-Lagen 7,3 Jahre in den übrigen Stadtteillagen gegenüber (vgl. Abb. 8). Tendenziell wurden in den City-Lagen zwar etwas seltener Mietverträge mit Laufzeiten bis 7 Jahre abgeschlossen, ein signifikanter Unterschied, der sich in den Zahlen widerspiegeln würde, bestand aber nicht. Hier machte sich bemerkbar, dass zahlreiche in den vergangenen fünf bis zehn Jahren projektierte oder fertiggestellte Entwicklungsgebiete außerhalb der City-Lagen als attraktive Standorte wahrgenommen wurden und somit vergleichbare Mietvertragslaufzeiten aufwiesen.

Große Unterschiede bei den Branchen

Bei der Betrachtung der Mietvertragslaufzeiten nach Branchen zeigten sich Unterschiede von fast zwei Jahren bei der durchschnittlichen, ungewichteten Mietvertragslaufzeit (vgl. Abb. 9). Die längsten Mietverträge konnten mit durchschnittlich 7,4 Jahren im Gesundheits- und Sozialwesen beobachtet werden, gefolgt von der öffentlichen Verwaltung, Verbänden und so-

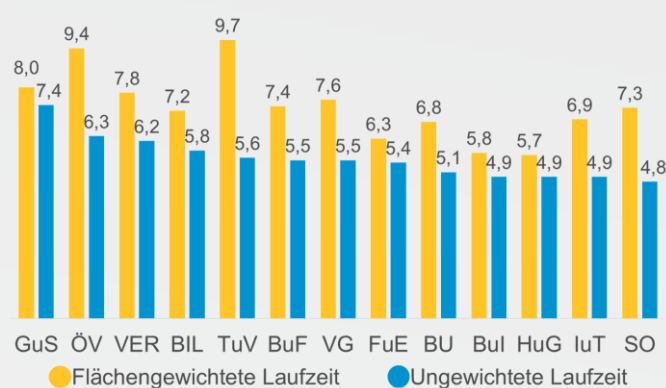
zialen Einrichtungen. Unter erstgenannter Branche werden vor allem Arztpraxen erfasst, die auf Grund ihrer hohen Investitionen bei Erstbezug langfristige Mietverträge abschließen. Eine Standortaufgabe erfolgt aufgrund der hohen Bindungsquoten der Patienten an ihren Arzt eher selten.

Abb. 8: Durchschnittliche Mietvertragslaufzeiten nach Lage (in Jahren)



Wenig überraschend sind zudem die langen Mietvertragslaufzeiten bei der Branche öffentliche Verwaltung, Verbände und soziale Einrichtungen mit durchschnittlich 6,3 Jahren, da diese traditionell zu den Mietergruppen zählt, welche langfristige und auch großflächige Mietverträge abschließt. Beispiele hierfür sind die Anmietung des Bundesamts für Bauwesen und Raumordnung in Berlin über 29.500 m² (15 Jahre) oder der Oberfinanzdirektion in Frankfurt über 14.500 m² (30 Jahre).

Abb. 9: Durchschnittliche Mietvertragslaufzeiten nach Branche (in Jahren)



Zeichenerläuterung: **GuS** = Gesundheits- und Sozialwesen, **ÖV** = Öffentliche Verwaltung, Verbände, Soziale Einrichtungen, **VER** = Versicherungen, **BIL** = Bildungseinrichtungen, **TuV** = Tourismus und Verkehr, **BuF** = Banken und Finanzen, **VG** = Verarbeitendes Gewerbe, **FuE** = Forschung und Entwicklung, **BU** = Beratungsunternehmen, **BuI** = Bau und Immobilien, **HuG** = Handel und Gastronomie, **IuT** = Information und Telekommunikation, **SO** = Sonstige Unternehmen

Die niedrigsten ungewichteten Mietvertragslaufzeiten wurden mit jeweils 4,9 Jahren in den Branchen Bau und Immobilien, Information und Telekommunikation sowie Handel und Gastronomie festgestellt. Eine mögliche Erklärung liefert der Blick auf die wirtschaftliche Entwicklung dieser Branchen. Aufgrund der hohen Konjunkturabhängigkeit der Branche Bau und Immobilien gingen Unternehmen aus diesem Bereich tendenziell kürzer laufende Mietverpflichtungen ein. Auch im Bereich Handel und Gastronomie, der großteils von der Entwicklung auf der Konsumentenseite abhängig ist, waren Mietverträge mit einer Laufzeit von im Schnitt ungewichtet knapp 5 Jahren die erste Wahl. Im Segment der Informations- und Telekommunikationsbranche dürften mutmaßlich die hohe Zahl der Startup-Unternehmen und damit einhergehend der zunächst ungewisse wirtschaftliche Erfolg für die vergleichs-

che Gesundheits- und Sozialwesen gab wegen der vielfach kleinteiligen Anmietungen insbesondere durch Arztpraxen die Spitzenposition bei dieser Auswertung ab und belegte mit durchschnittlich 8,0 Jahren den dritten Platz.

Denkanstöße

Die Untersuchung hat ergeben, dass sich die Mietvertragslaufzeiten in den vergangenen Jahren vergleichsweise stabil entwickelten und keine signifikanten Unterschiede zwischen zentralen Lagen und peripheren Standorten auszumachen waren. Für Eigentümer und Investoren bedeutet dies bei einer Zukunftsprojektion des Status quo, dass sich die Aufwendungen für Mieterausbauten auf dem aktuellen Niveau halten und



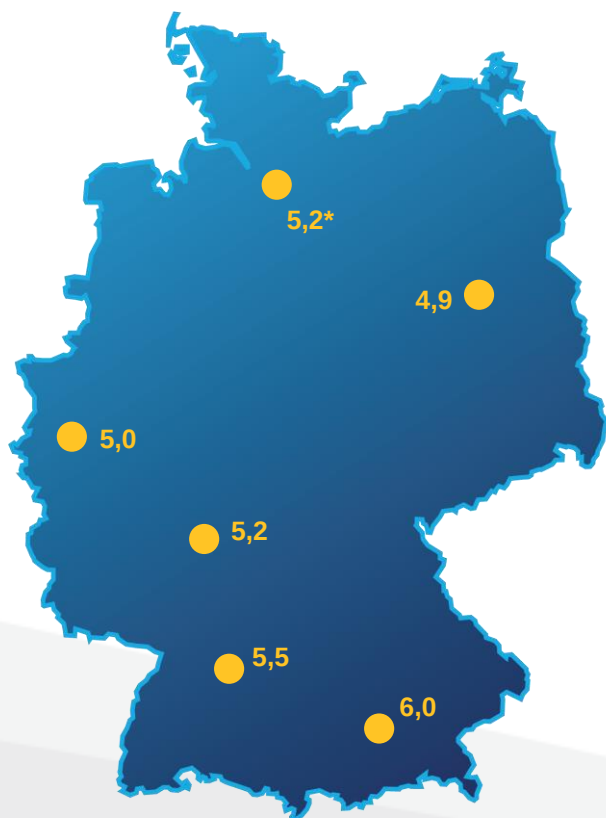
weise kürzeren Mietvertragslaufzeiten im Untersuchungszeitraum (mit-)verantwortlich sein.

Bei Berücksichtigung der Flächengewichtung wurde die Bedeutung von langen Mietvertragslaufzeiten einzelner Branchen sehr deutlich. Besonders Unternehmen aus dem Bereich Tourismus und Verkehr, welche maßgeblich von der Anmietung der Deutschen Bahn AG über 72.000 m² und 15 Jahre im Silberturm in Frankfurt profitierten, sowie die bereits genannte Branche öffentliche Verwaltung, Verbände und soziale Einrichtungen lagen hier mit 9,7 bzw. 9,4 Jahren deutlich an der Spitze aller Branchen. Unternehmen aus dem Bereich Information und Telekommunikation machten aufgrund der teilweise großflächigen und langfristigen Anmietungen in diesem Segment (z.B. Vodafone über 76.500 m² in Düsseldorf, Microsoft über 26.000 m² und Google über 14.000 m² in München, Deutsche Telekom über 14.600 m² in Frankfurt) mit durchschnittlich 6,9 Jahren einen Sprung ins Mittelfeld. Die Bran-

die Zahl der Umzüge vorerst ähnlich konstant bleiben dürfte wie die Mietvertragslaufzeiten. Von großem Interesse für Eigentümer von Bestandsimmobilien dürfte sein, dass sich eine umfassende Sanierung nach den vorliegenden Zahlen in länger laufenden Mietverträgen und höheren Mietpreisen niederschlägt. Gleichzeitig zeigte die Untersuchung jedoch auch, dass nur einer von drei Mietverträgen in Bestandsimmobilien mit einer Laufzeit von über 5 Jahren abgeschlossen wurde. Eine Mietvertragslaufzeit von über 5 Jahren ist in Bestandsobjekten nur bei einem sehr guten Objektzustand realisierbar. Forderungen nach Laufzeiten über 5 Jahren können somit in vielen Fällen die Nachfrage für das eigene Objekt senken und somit die Vermietung erschweren. Eine Prüfung der Chancen für eine längerfristige Vermietung im Voraus ist daher unbedingt notwendig.

Für Mieter, die an großen und qualitativ hochwertigen Büroflächen in modernen Immobilien interessiert sind, führt an

Abb. 10: Durchschnittliche ungewichtete Mietvertragslaufzeit in den Top-Standorten



Bezogen auf den Untersuchungszeitraum, *Hamburg 2008-2011

"Die bei Refurbishments auf dem Niveau von Neubauten liegenden gewichteten Mietvertragslaufzeiten unterstreichen die positiven Aspekte einer umfassenden Sanierung von Bestandsobjekten, da diese Immobilien bei Großmietern zurück in den Fokus rücken."

langfristigen Mietverträgen in der Regel kaum ein Weg vorbei, da die Anmietung häufig schon in der Konzeptionsphase der Projektentwicklung erfolgen muss. Kleineren Unternehmen eröffnet sich die Möglichkeit der Anmietung in Projekten meist erst, wenn die Immobilien bereits im Bau, kurz vor oder nach Fertigstellung oder wenn die ersten großflächigen (Vor-) Vermietungen erfolgt sind.

Bei der Analyse zeigte sich ein wenngleich gering ausgeprägter Zusammenhang zwischen konjunktureller Entwicklung und der Länge der Mietvertragslaufzeiten. Hier scheint es einen zeitlichen Versatz um ca. 12 Monate zu geben, welcher sich daraus erklären lässt, dass sich sowohl die Angebots- als auch die Nachfrageseite zunächst auf die sich verändernden Rahmenbedingungen einstellen müssen. Bereits geführte Verhandlungen werden zumeist unter den zu Beginn bekannten Rahmenbedingungen zu Ende geführt.

Glossar

Objekttypen

Projekt: Als „Projekte“ werden Immobilienprojektentwicklungen bzw. Büroflächen bis Baubeginn bezeichnet, d.h. in der Regel bis zur Herstellung der Bodenplatte.

Im Bau: Sich „im Bau“ befindliche Immobilien bzw. Büroflächen sind solche nach Herstellung der Bodenplatte bis zur schlüsselfertigen Übergabe an den Investor/Eigentümer.

Neubau: Unter „Neubauten“ werden schlüsselfertig übernommene Immobilien bzw. Flächen gefasst, die erstmals bezogen werden, dabei aber noch nicht älter als drei Jahre sind.

Bestand: Zum „Bestand“ zählen Immobilien bzw. Flächen, die im Falle von Neubauerstbezügen älter als drei Jahre sind sowie solche, die sich ohne umfassende Sanierung in der Nachvermietung befinden.

Sanierung: Als „Sanierung“ (oder Refurbishment) werden Immobilien bzw. Flächen bezeichnet, die umfassend saniert, d.h. in der Regel durch aufwändige bauliche Maßnahmen in einen Zustand versetzt wurden, der aktuellen, modernen Anforderungen der Mieter entspricht.

Gebäudequalitäten

Bei der Unterteilung in Gebäudequalitäten werden u.a. die Parameter Baukörper/Raumkonzept, Fassade, Boden/Elektroversorgung, Decke/Beleuchtung, Wärmeversorgung und sonstige Ausstattungsmerekmale wie die Gebäudeleittechnik oder die Aufzugsanlagen qualitativ beurteilt und in **A** (sehr gute Qualität, neubaugleich), **B** (mittlere Qualität) sowie **C** (einfache Qualität, sanierungsbedürftig) eingestuft.

482 Büros in 62 Ländern auf 6 Kontinenten

USA: **140**

Kanada: **42**

Lateinamerika: **20**

Asien / Pazifik: **195**

EMEA: **85**

€1.5

Milliarden
Umsatz weltweit

104

Millionen m²
gemanagte Fläche

13.500

Mitarbeiter

Autoren:

Andreas Trumpp
Head of Research | Deutschland
+49 89 540411-040
andreas.trumpp@colliers.de

Dr. Tobias Dichtl
Research Analyst | Frankfurt/Main
+49 69 719192-29
tobias.dichtl@colliers.de

**Colliers International
Deutschland Holding GmbH**
Dachauer Str. 65
80335 München

+49 89 540411-050



Über Colliers International Deutschland

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe- und Hotelgebäuden, Wohnhäusern und Grundstücken, Immobilienbewertung, Consulting, Real Estate Management Services sowie die Unterstützung von Unternehmen bei deren betrieblichem Immobilienmanagement (Corporate Solutions).

Weltweit sind die Mitglieder der Colliers International Property Consultants Inc. mit mehr als 13.500 Experten und 482 Büros in 62 Ländern tätig.

colliers.com

Copyright © 2014 Colliers International.

Alle in dieser Broschüre/diesem Dokument enthaltenen Angaben wurden von Colliers International nur für Marketingzwecke und allgemeine Informationen erstellt. Colliers International übernimmt keinerlei Garantie oder Haftung für jegliche Art der bereitgestellten Informationen, die weder Anspruch auf Vollständigkeit noch auf Fehlerfreiheit erheben. Die Nutzer dieser Broschüre/dieses Dokuments sind dazu verpflichtet, die Richtigkeit der Angaben eigenständig zu überprüfen. Daher erfolgen die Angaben unter Ausschluss jeglicher Haftung oder Garantie. Diese Broschüre/dieses Dokument ist urheberrechtlich geschütztes Eigentum von Colliers International und/oder dessen Lizenzgeber © 2014. Alle Rechte vorbehalten..



Accelerating success.