



Pressemitteilung

Mieterträge müssen fehlende Wertsteigerung bei Büroimmobilien kompensieren

- Vermietungsmarkt auf niedrigem Niveau stabilisiert, Aufschwung frühestens 2024
- Spitzenmieten steigen weiter, aber verlangsamt
- Für Mieter rücken neben Kaltmiete Betriebskosten in den Vordergrund
- Flächenauslastung durch Umwandlung in Multi-Tenant-Strukturen und Untervermietung optimierbar

Frankfurt / Hamburg / Berlin, den 19. Juli 2023 – Steigerungen der Mieterträge sind essentiell, damit Investments in Büroimmobilien in der aktuellen Marktsituation mit allenfalls stabilen Immobilienwerten rentabel bleiben. Mieten wirken als wesentlicher Treiber für die laufende Rendite von Immobilieninvestments und tragen überdurchschnittlich zur Wertsicherung der Immobilieninvestments bei. Die höheren laufenden Renditen sind wiederum notwendig, um das gestiegene Miet- und Marktrisiko einzupreisen. So bleiben Immobilien gegenüber anderen Anlagearten konkurrenzfähig. Gleichzeitig nimmt die lagebezogene Spreizung an den Vermietungsmärkten signifikant zu und viele Mieter sind kostensensibler geworden – ein Spannungsfeld.

Dies sind die Kernergebnisse der heutigen Online-Pressekonferenz „**Performance-Faktor Mieten – Potentiale und Stellschrauben bei Büroimmobilien**“, an der Andreas Trumpp, Head of Market Intelligence & Foresight Deutschland von Colliers, Alexander Eggert, Geschäftsführer der HIH Invest Real Estate, Harry Tettinger, Director Operations Germany von ISG, und Martin Ballweg, Geschäftsführer von Scaling Spaces, teilnahmen.

Colliers: Schwache Konjunktur dämpft Büromarkt

Zunächst analysierte Andreas Trumpp, Head of Market Intelligence & Foresight bei Colliers, den Markt: „Aktuell nehmen wir eine Stabilisierung des Büromarkts auf niedrigem Niveau wahr – eine Erholung erwarten wir allerdings erst ab 2024. Unternehmen sind durch das konjunkturelle Umfeld immer noch sehr zögerlich, was die langfristige Entscheidung für einen Standort betrifft. Gleichzeitig werden nach wie vor viele Büroprojekte fertiggestellt. Die Kombination aus Zurückhaltung der Nutzer und hoher Flächenverfügbarkeit treibt die Leerstandsquote an, wenngleich sie mit derzeit 5,3 Prozent weiter im marktneutralen Bereich verharnt.“



Trotz der steigenden Leerstände beobachtet Andreas Trumpp weiterhin steigende Spitzenmieten, allerdings bei nachlassender Dynamik: „Nutzer fokussieren sich zunehmend auf zentralere urbane Lagen mit guter Anbindung. Hier wird weniger Fläche, dafür aber in sehr hochwertiger Qualität nachgefragt. Die Leerstände beziehen sich demnach zumeist auf Randlagen bzw. auf ältere Bestandsgebäude. Darüber hinaus gerät der Büroflächenbestand durch die Regulatorik und vor allem die Dekarbonisierung zunehmend unter Druck. Für bis zu 60 Prozent des Bürobestands besteht ein Obsoleszenzrisiko.“

HIH Invest: Wertsicherung der Miete wichtig, aber mit Augenmaß

„Für die von uns verwalteten Bürobestände sehen wir zwei Stellschrauben für die Mieterträge“, berichtet Alexander Eggert, Geschäftsführer der HIH Invest. „Zum einen gilt es, sie nachhaltig zu steigern. 93 Prozent aller von der HIH verwalteten Büromietverträge sind über Indexierung oder Staffelung wertgesichert. Die Mietanpassungen werden in der Regel vertragsgemäß durchgeführt, zuvor aber individuell geprüft. Denn nicht in jedem Fall rechnet es sich, die Mieterhöhung durchzusetzen. Wenn Mieter die Steigerung nicht mittragen und ausziehen, entstehen Mietausfall sowie Kosten durch Renovierung und Vermarktung. Ausschlaggebend für Mieter ist nicht nur die Entwicklung der Kaltmiete, sondern zunehmend auch die Höhe der Betriebskosten. Gelingt es, den Anteil der Betriebskosten zu reduzieren, lässt sich meist eine höhere Kaltmiete generieren. Zum anderen haben wir das Ziel, Leerstand zu vermeiden bzw. die Auslastung zu erhöhen. Für jede größere Fläche, die zur Vermietung ansteht, entwickelt die HIH individuelle Vermietungsstrategien mit Standort-, Lage- und Marktanalyse. Unser Vermietungsstand beträgt aktuell ca. 97 Prozent.“

ISG: Leerstand durch Umwandlung in Multi-Tenant und Untervermietung vermeiden

Aus der Perspektive eines Baudienstleisters, der Büroflächen optimiert und zukunftsorientiert gestaltet, berichtet Harry Tettinger, Director Operations Germany bei ISG: „Eine Maßnahme, Leerstandsquoten von Büroflächen zu senken, ist die Umwandlung einer Single- in eine Multi-Tenant-Immobilie und in diesem Zusammenhang die Möglichkeit, nicht genutzte Flächen unterzuvermieten. Dazu muss zunächst die Kompatibilität für mehrere Mietparteien geprüft werden: Welche Rahmenbedingungen bringt der Standort mit sich, handelt es sich bei den Mietern um Unternehmen mit konservativen Unternehmensstrukturen oder Start-ups, wie steht es um die ESG-Konformität? Im nächsten Schritt betrachten wir die bauliche Umsetzbarkeit für eine Untervermietung, wie das Vorhandensein von Empfangsbereichen, Treppenhäusern, Sicherheits- und Zugangsregelungen.“



Nach der 2022 von ISG durchgeführten Studie „The Power of Place“ verzeichnen Unternehmen eine Umsatzsteigerung von 23,5 Prozent, nachdem sie in moderne Büros und flexible Arbeitsmodelle investiert haben. „Um also für den ‚War for Talents‘ gewappnet zu sein und dem Home-Office-Trend entgegenzuwirken, müssen sowohl Single- als auch Multi-Tenant-Modelle zeitgemäß gestaltet werden“, schließt Tettinger.

Scaling Spaces: Zum nominellen Leerstand kommt Phantomleerstand hinzu

Martin Ballweg, Gründer und CEO von Scaling Spaces, kommentiert abschließend: „Die nominellen Leerstandsdaten steigen immer weiter an. Hinzu kommt der Leerstand in vermieteten Büroflächen, die von den Unternehmen nicht mehr benötigt werden. Daher würde ich hier von einem Phantomleerstand sprechen, der sich aus dem mittlerweile etablierten Home Office in der Arbeitswelt und der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Lage ergibt. In solchen ungenutzten Flächen können wir mit unserem Flex-Office-Konzept schnell und unkompliziert die Untervermietung ermöglichen. Die Unternehmen können dann Geld mit ihren angemieteten Flächen verdienen - auch als Überbrückungslösung, falls sie die Flächen später wieder selbst benötigen.“

Das Dienstleistungsangebot von Scaling Spaces bei Untervermietungen reicht von Managementverträgen mit einer fixen Betreibervergütung und einer möglichen Erfolgskomponente bis hin zu Umsatzmietmodellen. Bei Letzteren mietet Scaling Spaces die Flächen als Untermieter an und zahlt eine Miete in Abhängigkeit des Umsatzes an den Hauptmieter. Scaling Spaces betreibt momentan sechs Standorte in Berlin, in denen Flex-Office-Flächen und Coworkingplätze angemietet werden können.

Hinweis Bildrechte

Die Nutzung des übersandten Bildmaterials ist nur im Rahmen der Berichterstattung über die Unternehmen Colliers, HIH Invest Real Estate, ISG und Scaling Spaces gestattet. Bitte geben Sie folgende Quelle an: Colliers (Andreas Trumpp), HIH Invest (Alexander Eggert), ISG (Harry Tettinger) und Scaling Spaces (Martin Ballweg). Eine Bearbeitung darf nur im Rahmen einer normalen Bildbearbeitung erfolgen.



Pressekontakt

c/o RUECKERCONSULT

Dr. Kathrin Dräger

draeger@rueckerconsult.de

+49 761 42 99 14 07

Über Colliers

Die Immobilienberater:innen von Colliers sind an den Standorten in Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Nürnberg und Stuttgart vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Beratung zu An- und Verkauf sowie Vermietung von Gewerbeimmobilien der Assetklassen Büro, Einzelhandel, Hotel, Industrie & Logistik, zum An- und Verkauf von Grundstücken, zum An- und Verkauf von Wohnimmobilien in Form von Wohn- und Geschäftshäusern und Residential Capital Markets ebenso wie zum An- und Verkauf von Land- und Forstimmobilien. Hinzu kommen Serviceleistungen wie Immobilienbewertung und Finanzierungsberatung. Die beiden Dienstleistungen Corporate Solutions und Workplace Advisory werden in der Einheit Occupier Services angeboten. Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (NASDAQ, TSX: CIGI) mit rund 18.000 Expert:innen in 65 Ländern tätig. Mehr hier: www.colliers.de

Über die HIH Invest Real Estate

Die HIH Invest Real Estate (HIH Invest) ist einer der führenden Investmentmanager für Immobilien in Deutschland und in Europa. Wir finden, entwickeln und steuern Immobilien und Investments mit zukunftsgerichtetem Blick im Sinne unserer Kunden. Die jahrzehntelange Erfahrung, die Nähe zu Immobilienmärkten und die enge Vernetzung ermöglichen es uns, Immobilienchancen aufzudecken und in der richtigen Marktphase schnell umzusetzen. Rund 260 institutionelle Kunden vertrauen der HIH Invest ihre Kapitalanlagen an. Ihnen stehen unsere Spezialisten aus den Bereichen Strukturierung, Produktentwicklung, Immobilienmanagement und Marktentwicklung zur Verfügung, um für sie passende Investmentlösungen zu entwickeln. Die HIH Invest ist an acht Standorten europaweit vertreten. Als Teil der HIH-Gruppe decken wir die Wertschöpfungskette einer Immobilieninvestition vollständig mit eigenen Kapazitäten ab. Das frühzeitige Erkennen von Marktveränderungen, die Umsetzung von regulatorischen Anforderungen und zukunftsgerichtetes digitales Management sind Teil unserer Unternehmensphilosophie.



Aktuell werden Assets mit einem Volumen von 19,7 Milliarden Euro in 92 Fonds verwaltet.

Weitere Informationen finden Sie im Internet: www.hih-invest.de

Über ISG

Als internationaler Baudienstleister setzt ISG seit über 30 Jahren hochwertige Innenausbau-Lösungen für führende internationale und nationale Konzerne um. Von der Sanierung über die Revitalisierung bis hin zum Bauen im Bestand – ISG arbeitet partnerschaftlich mit seinen Kunden zusammen und begleitet sie vom ersten Konzept bis hin zum schlüsselfertigen Bau. Als Generalunternehmer für den Innenausbau bietet das Unternehmen seinen Kunden internationales Know-how kombiniert mit einem lokalen Partnernetzwerk. Dabei realisiert ISG innovative Arbeitswelten für öffentliche und private Auftraggeber, die nach höchsten Umweltstandards und mit modernster Technik umgesetzt werden. Neben dem zentraleuropäischen Hauptsitz in Frankfurt am Main ist ISG in Deutschland an den Standorten Berlin und München sowie im schweizerischen Zürich, Genf und in Luxemburg vertreten.

Über Scaling Spaces

Scaling Spaces ist ein in Berlin ansässiger Full-Service-Anbieter für professionell betriebene Büros mit Flexibilität bei Laufzeiten, Ausstattung und Services. Sowohl für den langfristigen als auch den vorübergehenden Bedarf bei Wachstum oder Personalschwankungen bietet Scaling Spaces flexible Mietvertragslösungen an. Die Mieterstruktur setzt sich aus einer branchenübergreifenden Mischung von Startups über etablierte KMUs bis hin zu großen Corporates zusammen. Scaling Spaces verfügt aktuell über sechs im Betrieb befindliche Standorte in den Berliner Bezirken Charlottenburg, Wedding, Prenzlauer Berg, Friedrichshain und Kreuzberg mit insgesamt rund 20.000 m² Mietfläche. Martin Ballweg, Gründer und Geschäftsführer von Scaling Spaces, hat das Unternehmen seit 2017 aufgebaut und es sukzessive mit Expertise aus den Bereichen Hotel, Immobilien und Consulting weiterentwickelt.