



UNTERMIEETFLÄCHEN, MIETANREIZE
UND PROJEKTENTWICKLUNGEN

WIE WIRKT SICH **CORONA**
AUF DEN DEUTSCHEN
BÜROIMMOBILIENMARKT AUS?

Bricht der Büroimmobilienmarkt ein?

Die Dynamik am deutschen Büroimmobilienmarkt lässt zurzeit nach. Grund dafür sind die Unsicherheiten durch die Corona-Krise. Viele Akteure warten mit ihren Entscheidungen ab. Unsere Status quo-Analyse des Büroimmobilienmarktes zeigt aktuelle Entwicklungen auf der Angebotsseite und schafft Transparenz über die Marktsituation. Denn viele Nutzer fragen sich:

UNTERMLETFLÄCHEN - STEIGEN SIE SO STARK WIE IN DER DOTCOM-KRISE?

MIETANREIZE - MÜSSEN SICH DIE VERMIETER MIT ANREIZEN ÜBERBIETEN?

PROJEKTENTWICKLUNGEN - KOMMT ES ZU BAU- UND PLANUNGSSTOPPS?

Um es vorwegzugreifen: Die Marktlage ist besser als mancherorts gelesen oder gehört. Ja, der Markt reagiert auf Corona. Aber in welcher Form und Stärke - dafür bedarf es einer genaueren Analyse.



Christian Lanfer
Head of Office Agency Germany

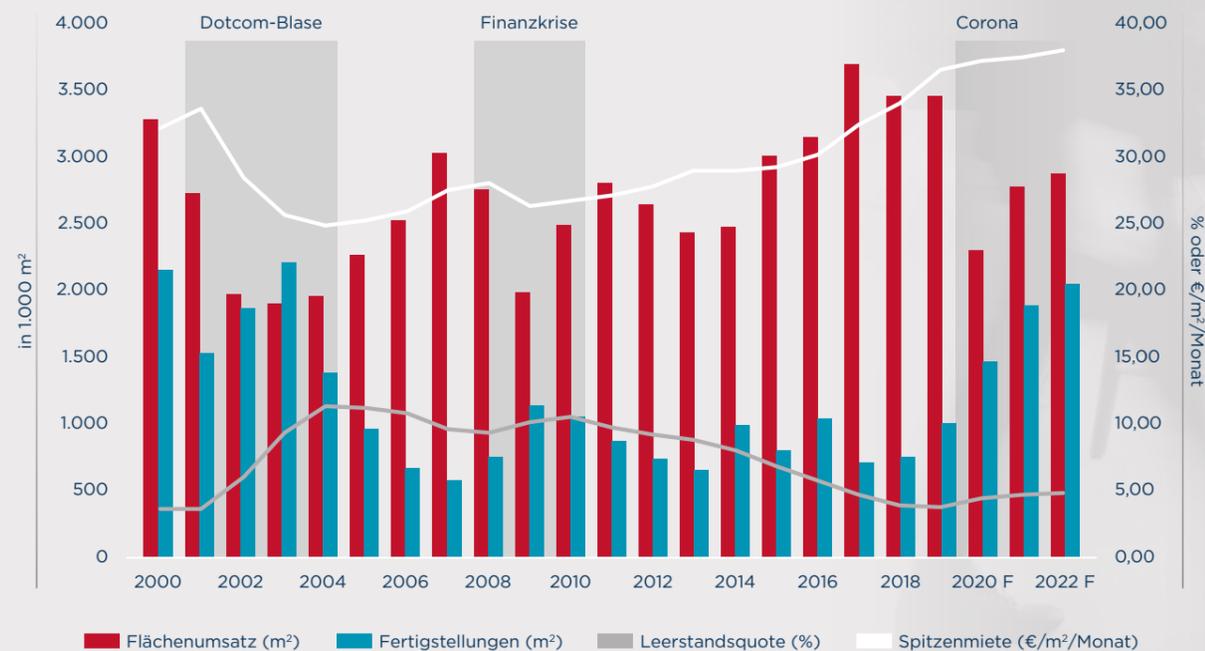


Helge Zahrnt MRICS
Head of Research & Insight Germany

Die Corona-Krise: Wo stehen wir?

Corona markiert die dritte Krise in diesem Jahrhundert – mit der Dotcom-Krise ab dem Jahr 2000 und der Finanzkrise ab 2008. Die zehn Jahre vor Corona waren von einem starken konjunkturellen Aufschwung geprägt. Das verfügbare Büroflächenangebot ging zurück und die Preise stiegen. Mit dem Corona-Lockdown bricht der Flächenumsatz ein und Mitarbeiter arbeiten aus dem Homeoffice. Für viele Unternehmen ein Experiment, das einem hybriden Arbeitsmodell die Türen öffnet. Auch nach Corona wird diese flexible Form des Arbeitens bleiben und sich weiter etablieren. Dennoch wird das Büro seine zentrale Rolle als Arbeits- und Kommunikationsort behalten.

LANGFRISTIGE ENTWICKLUNG DER T5-BÜROIMMOBILIENMÄRKTE



” Mit dem Corona-Lockdown bricht der Flächenumsatz ein und Mitarbeiter arbeiten aus dem Homeoffice.

Untervermieten als Antwort auf die Krise?

Das Angebot an Untermietflächen hat in den vergangenen Wochen und Monaten zugenommen. Ende August 2020 gibt es etwa 290.000 Quadratmeter Untermietflächen in den T5-Märkten – davon 85 Prozent mit Flächen ab 1.000 Quadratmetern. Vordergründig könnte die Corona-Krise eine Erklärung für diese Entwicklung sein. Die Befragung von Vermietern zeigt allerdings, dass Corona nicht der einzige Grund für das zunehmende Angebot an Untermietflächen ist. Rund 110.000 Quadratmeter (38%) werden aufgrund von Corona angeboten. Der Großteil der Flächen (62%) ist nicht durch Corona bedingt.

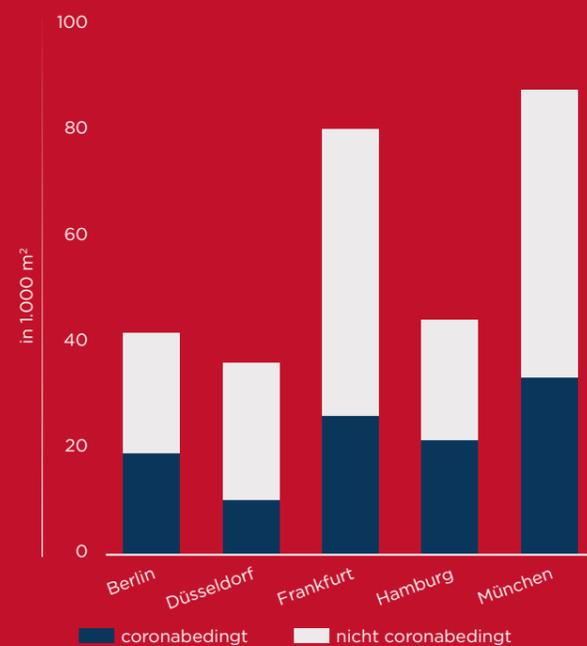
Was sind die Gründe für die verstärkte Untervermietung? Viele Nutzer setzen jetzt die bereits vor Corona geplanten Veränderungen schneller um. Corona wirkt hier als Katalysator und Beschleuniger. Dazu kommen Liquiditätsthemen wie Insolvenz, ein frühzeitiger Umzug in neue Flächen, gestrichene Umzüge oder verzögerte Einzüge. Auch die wachsende Rolle eines hybriden Arbeitsmodells, in dem Homeoffice eine stärkere Rolle spielt als vor der Krise, sind Grund für diese Entwicklung. Corona hat somit einen Einfluss auf die wachsenden Untermietflächen, ist aber nicht der einzige Grund.

„Viele Nutzer setzen jetzt die bereits vor Corona geplanten Veränderungen schneller um.“

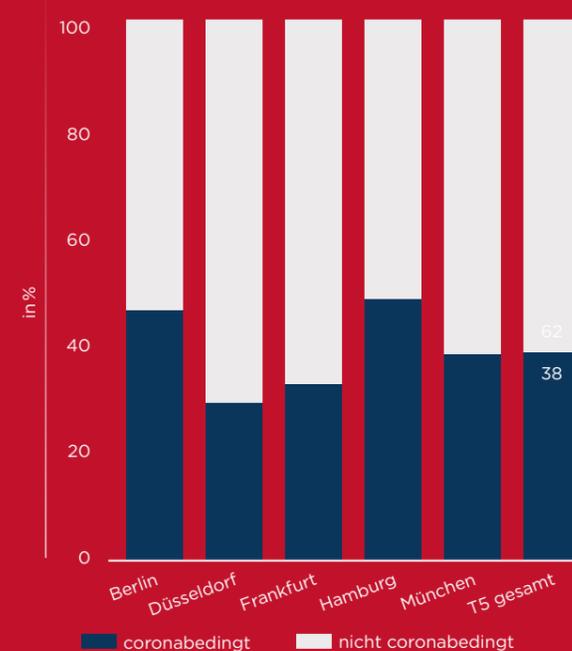
Die wachsende Zahl an Untermietflächen trifft auf ein aktuell sehr niedriges Leerstands-niveau. Für Nutzer schafft

das ein zusätzliches Angebot im stark umkämpften Markt. Der Anteil der Untermietflächen an der Leerstandsquote (Q2 2020: 3,9%) liegt bei gut einem halben Prozentpunkt. Bis zum Jahresende steigt das Angebot an Untermietflächen auf rund 500.000 Quadratmeter. Die Höchststände in der Dotcom-Krise lagen bei fast einer Millionen Quadratmeter und sind damit in weiter Ferne.

ANGEBOT AN UNTERMIEFLÄCHEN



UNTERMIEFLÄCHEN NACH GRUND DES ANGBOTES



In München (87.000m²) und Frankfurt (80.000m²) werden aktuell die meisten Untermietflächen angeboten. Frankfurt weist mit einem Anteil der gesamten Untermietflächen am Bestand in Höhe von 0,7 Prozent den höchsten Wert unter den T5-Märkten auf. Berlin und Hamburg haben mit jeweils knapp unter 50 Prozent die höchsten Anteile an coronabedingten Untermietflächen.

Auf einen Blick:

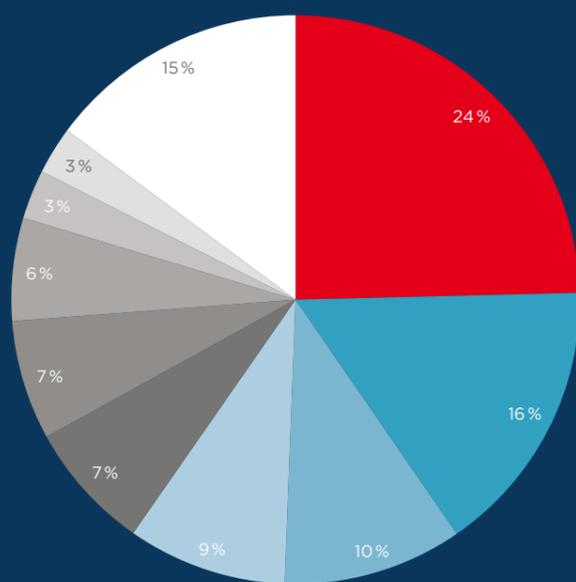
- Aktuell rund 290.000 Quadratmeter Untermietflächen in den T5-Märkten.
- Durch Corona sind davon gut 110.000 Quadratmeter (38%) auf den Markt gekommen.
- München und Frankfurt haben das größte Angebot an Untermietflächen.
- In Hamburg und Berlin sind rund die Hälfte der aktuellen Untermietflächen durch Corona bedingt.

Welche Branchen vermieten unter?

Die Informations- und Kommunikationstechnik (IKT) sowie die Medien zählen zu den Branchen, die die meisten Quadratmeter Fläche zur Untervermietung auf den Markt bringen – mit zusammen 40 Prozent. Jedoch aus unterschiedlichen Gründen: Anders als in der IKT-Branche ist Corona bei Medienunternehmen ein häufiger Grund für den Schritt, Untermietflächen anzubieten (70%). Auch bei Versicherungen (70%) und in der Logistik (85%) ist die aktuelle Krise der Hauptgrund für das Untervermieten von Flächen. Eine deutsche Großversicherung vermietet beispielsweise Flächen deshalb unter, weil sie längerfristig mit einer verstärkten Nutzung des Homeoffice plant.

Auf einen Blick:

- Die IKT-Branche (24%) sowie die Medien-Branche (16%) haben die größten Anteile an Untermietflächen.
- Die Transport-Branche (85%), Medien-Branche (70%) sowie die Versicherungen (70%) nannten Corona am häufigsten als Grund.



BRANCHEN MIT %-ANGABE DER CORONABEDINGTEN UNTERMIEETFLÄCHEN*

- IKT/Online-Plattformen (20%)*
- Medien, Verlage, Werbung (70%)
- Versicherungen (70%)
- Beratung/Anwälte (20%)
- Bau und Immobilien (40%)
- Handel (0%)
- Industrieunternehmen (10%)
- Transport, Verkehr, Logistik (85%)
- Banken und Finanzdienstleister (0%)
- Sonstige / unbekannt

*Lesebeispiel: Auf die IKT-Branche entfallen 24% der Untermietflächen (24% von 290.000m² = 70.000m²). Davon nennen 20% Corona als Ursache (20% von 70.000m² = 14.000m²).

Gesamtfläche der angebotenen Untermietflächen in den T5-Märkten: 290.000m²

Exkurs: Flex Space

Wie kommen Flex Spaces durch die Krise?

Flex Spaces erlebten bis vor Corona ein sehr starkes Wachstum. Nationale und internationale Betreiber expandierten in Deutschland. Corona bedeutet für diese Branche einen herben Einschnitt. Der Vertrieb erlebt einen Einbruch und Kunden bleiben im Homeoffice. Viele Betreiber haben – wie andere Büronutzer auch – mit den Vermietern über die Konditionen gesprochen, um Erleichterungen zu erzielen.

Seit ein paar Wochen zieht die Nachfrage der Kunden wieder an. Dennoch bleiben die nächsten Monate eine Herausforderung für die Anbieter, insbesondere die kleineren.

Auch Betreiber bieten verstärkt Untermietflächen an mit derzeit 12.000 Quadratmetern – das sind knapp unter zwei Prozent des gesamten eröffneten Flex Space-Bestands und vier Prozent der Untermietflächen der T5-Märkte. Ein weiterer Anstieg wird erwartet.

Die Betreiber verfügen über die Infrastruktur, ihre angebotenen Untermietflächen zusammen mit einigen Dienstleistungen an Nutzer abzugeben. Hier vermischen sich dann Untermietflächen mit flexiblen Bürolösungen. Manche der bereits angemieteten Standorte geben die Flex Space-Betreiber an den Eigentümer zurück, anstatt sie wie geplant zu beziehen.

Seit Sommer erhöhen sich die Flächenanfragen bei den Betreibern wieder. Die Unsicherheit im Markt steigert den Bedarf an Flexibilität. Dies verbunden mit der anziehenden Konjunktur – vorausgesetzt es kommt nicht zu einem weiteren Lockdown – könnte die Situation der Branche im Jahr 2021 verbessern.

Auf einen Blick:

- Die Corona-Krise hat die Flex Space-Branche stark getroffen.
- Seit Spätsommer hellt sich die Situation etwas auf.
- Manche Betreiber vergeben Untermietflächen, bekommen selber aber auch welche angeboten.
- Ausblick auf 2021 ist verhalten positiv.



In vielen Toplagen herrscht nach der langen **Boom-Phase** nahezu Vollvermietung, daran hat auch Corona nichts geändert.

Die Krise als Treiber für Mietanreize

Kaum mietfreie Monate und Zuschüsse zu den Ausbaukosten: Die Mietanreize für Büroflächen sind in den vergangenen zehn Jahren stetig gesunken. In den Toplagen der T5-Märkte gewährten Vermieter Ende 2019 durchschnittlich 1,2 mietfreie Monate (2,0%) und in dezentralen Lagen 2,8 Monate (4,7%).

Mit der beginnenden Corona-Krise Ende des ersten Quartals 2020 hat sich das geändert. Gerade für Flächen unter 500 Quadratmetern ist die Büroflächennachfrage deutlich gesunken. Einige Vermieter haben deshalb die Mietanreize im Laufe des Jahres erhöht: auf durchschnittlich 2,2 mietfreie Monate (3,7%) in Toplagen und 3,4 Monate (5,7%) in dezentralen Lagen.

Bis Jahresende werden sich die Anreize um durchschnittlich einen halben Monat in Toplagen und einen Monat in dezentralen Lagen erhöhen. In vielen Toplagen herrscht nach der langen Boom-Phase nahezu Vollvermietung, daran hat auch Corona nichts geändert. Vermieter haben deshalb wenig Druck, die Mietanreize flächendeckend und signifikant anzuheben.

Mit Blick auf die einzelnen Märkte zeigen Berlin, Düsseldorf und München mit rund ein bis zwei Monatsmieten in Toplagen die geringsten Mietanreize – der Ausblick ist hier stabil. Hamburg und Frankfurt weisen zwei bis vier Monatsmieten in Toplagen auf. Das stärkste Wachstum der Mietanreize bis Jahresende ist für das Umland von München zu erwarten, auf bis zu sechs Monatsmieten.

Durchschnittlich steigen die Mietanreize zwar, das gilt aber nicht flächendeckend oder für alle Vermieter gleichermaßen. Gespräche mit Vermietern zeigen, dass die überwiegende Mehrheit keine höheren Mietanreize gewährt. Dennoch werden Anreize teils selektiv gewährt, auch beispielsweise in Form einer Corona-Hilfe:

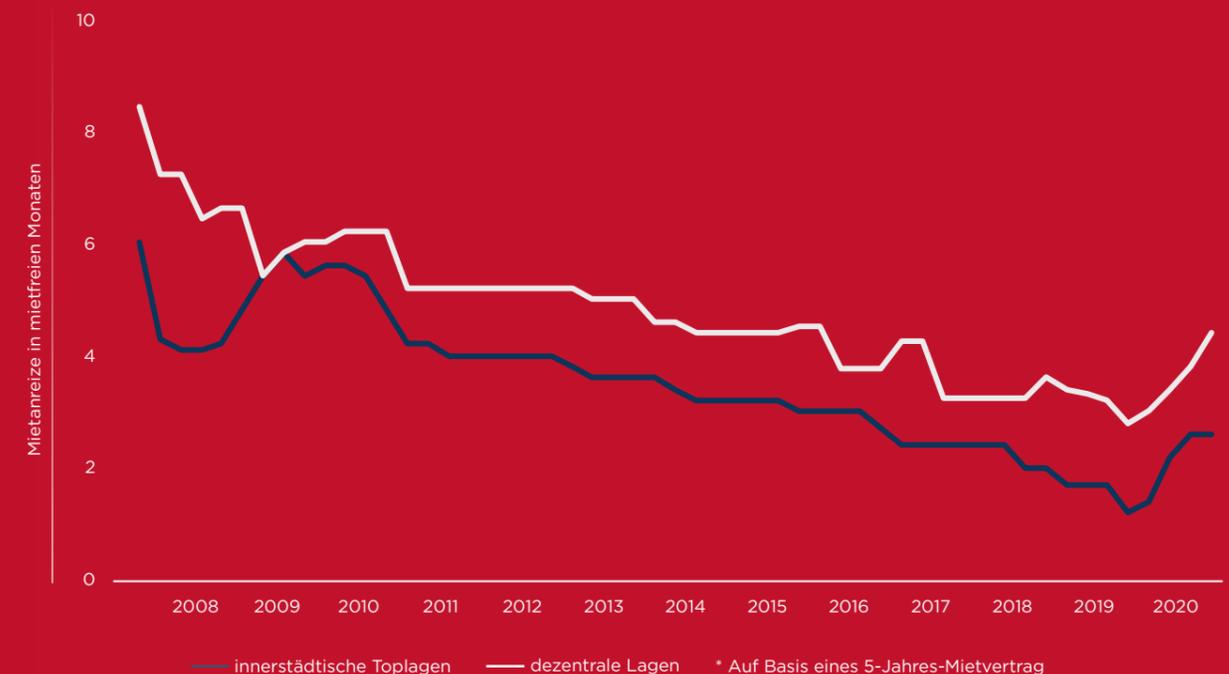
- Wenn in absehbarer Zeit der Verkauf der Immobilie geplant ist, können Mietanreize die Vollvermietung erleichtern und den Verkaufspreis erhöhen.
- Mietanreize sollen bei Projektentwicklungen den Vorvermietungsstand erhöhen und somit die Finanzierungskosten reduzieren und den Verkaufspreis erhöhen.
- Vermieter, in deren Immobilien Anmietungsentscheidungen anstehen, sind derzeit eher gewillt, Mietanreize zu gewähren, um dann für beispielsweise weitere fünf Jahre einen Mieter zu halten.
- Mietanreize werden derzeit bei Vertragsverlängerungen eingesetzt und wirken als Corona-Liquiditätshilfe für die Mieter zu Beginn der neuen Vertragslaufzeit.

Das allgemeine Mietpreisniveau wächst in der aktuellen Marktlage weniger stark. Spitzenmieten in Toplagen haben aufgrund der weiter anhaltenden Produktknappheit und hohen Baukosten bei Projektentwicklungen jedoch noch Wachstumspotential. Die Mietanreize geben den Vermietern Flexibilität, um ihre Businesspläne realisieren zu können und um die Vertragsmieten stabil zu halten.

Auf einen Blick:

- Mietanreize hatten ihre Tiefpunkte Ende 2019.
- Leichte Erhöhung im ersten Halbjahr 2020 – Gründe dafür: Reaktion auf coronabedingte Nachfrageschwäche, selektiver Einsatz, um den Vermietungsstand in der Immobilie zu verbessern, Mietanreize als Corona-Hilfe bei Vertragsverlängerungen
- Bis Ende 2020 erwarten wir über die T5-Märkte hinweg nur eine leichte Erhöhung der Anreize – anhaltende Angebotsknappheit verhindert signifikanten Anstieg der Mietanreize.

DURCHSCHNITTLLICHE MIETANREIZE* DER T5-MÄRKTE



Das allgemeine Mietpreisniveau wächst in der aktuellen Marktlage weniger stark.

Wie wirkt sich Corona auf Projektentwicklungen aus?

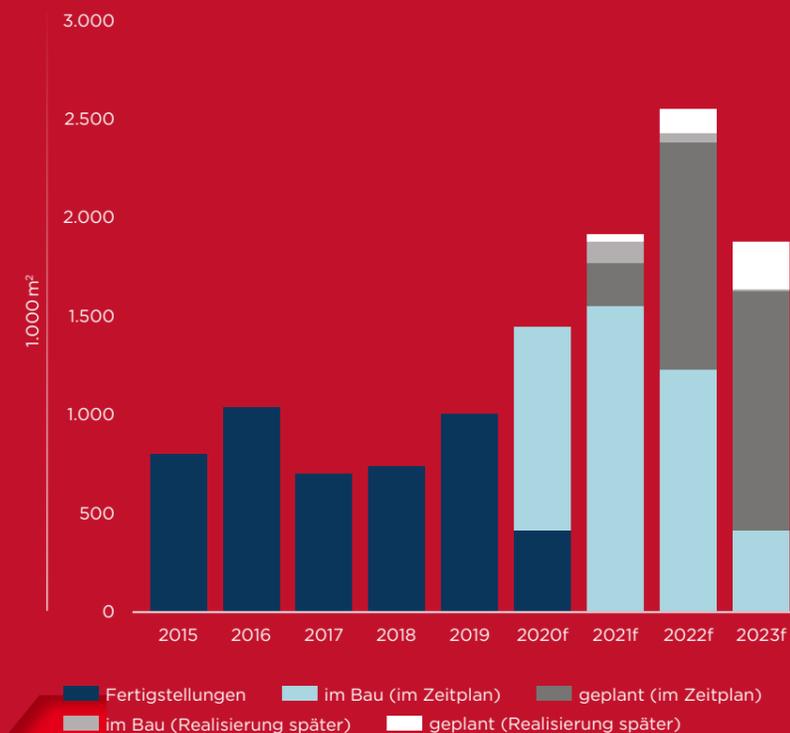
Bei Projektentwicklungen mit Fertigstellungstermin bis 2023 kommt es zu geringfügigen zeitlichen Verschiebungen. Acht Prozent der projektierten Flächen verzögern sich. Aber nur bei der Hälfte der sich verzögernden Flächen sind die Verschiebungen coronabedingt.

Die gute Nachricht: Projekte im Bau werden weitergebaut. Die zeitlichen Verzögerungen betreffen zum Großteil Projekte, die sich noch nicht im Bau befinden, und reichen von wenigen Monaten bis zur vorübergehenden oder kompletten Einstellung des Projektes.

Gründe für die zeitlichen Verschiebungen:

- Entwickler stellen ihre Planungen zurück, da von Seiten der Banken höhere Finanzierungsanforderungen gestellt werden.
- Coronabedingt verzögern sich die Baugenehmigungen.
- Die Vorvermietungsquoten reichen nicht für einen Baustart.
- Teilweise kommt es coronabedingt zu Verzögerungen auf den Baustellen.

In Düsseldorf und Frankfurt zeigen sich keine signifikanten zeitlichen Verschiebungen bei Projekten. In Hamburg und Berlin ist dies vereinzelt der Fall. In München könnten sich bis zu acht Prozent der projektierten Flächen coronabedingt verzögern – das entspricht rund 140.000 Quadratmeter für die Jahre bis 2023.



PROJEKTENTWICKLUNGEN
IN DEN T5-BÜRO-
IMMOBILIENMÄRKTEN

”

In Düsseldorf und Frankfurt zeigen sich keine signifikanten zeitlichen Verschiebungen bei Projekten. In Hamburg und Berlin ist dies vereinzelt der Fall.

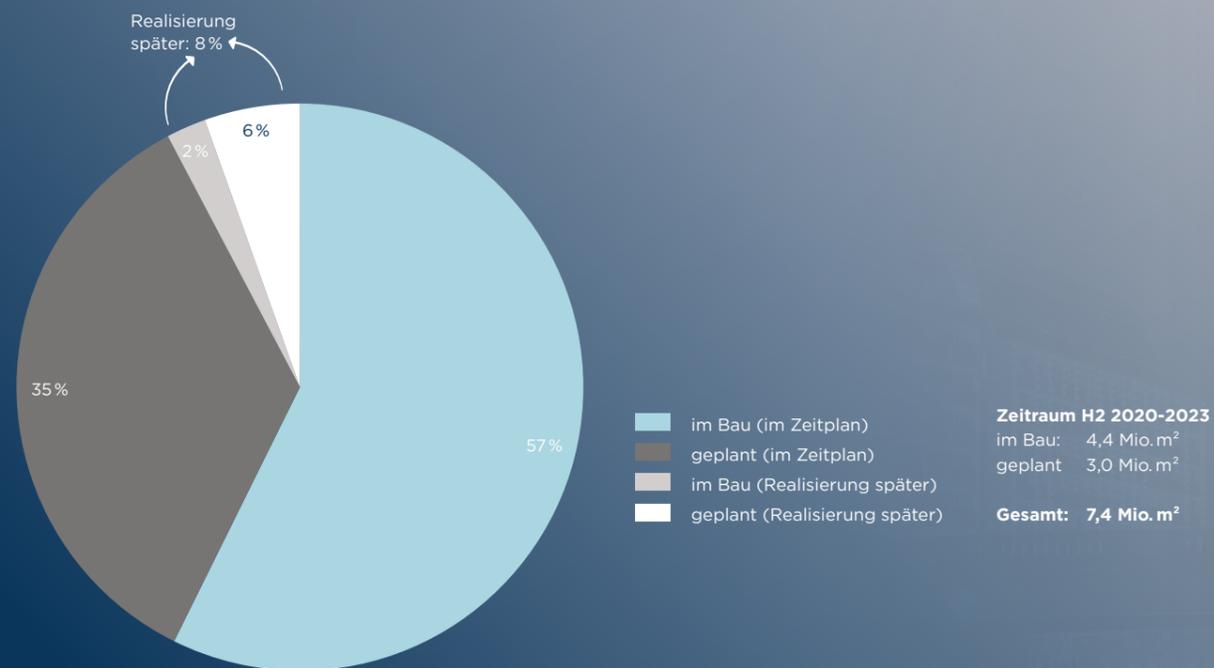


Dennoch wird das Büro seine zentrale Rolle als **Arbeits- und Kommunikationsort** behalten.

Auf einen Blick:

- Die Fertigstellungen steigen in den nächsten Jahren deutlich an.
- Von den gut 7,4 Millionen Quadratmeter projektierten Büroflächen (Fertigstellungsjahr bis Ende 2023) wird sich bei 565.000 Quadratmetern (8%) die Realisierung verzögern.
- Nur etwa die Hälfte (4%) davon ist coronabedingt.

PROJEKTENTWICKLUNGEN IN DEN T5-BÜROIMMOBILIENMÄRKTEN



Fazit

Corona wirkt sich unterschiedlich auf die Angebotsseite des Büroimmobilienmarktes aus:

- Untermietflächen: Das Angebot an Untermietflächen steigt und schafft neues Angebot für die engen Märkte.
- Mietanreize: Es werden zwar höhere Mietanreize gewährt, diese werden aber gezielt für die Objektoptimierung oder Liquiditätshilfe bei Vertragsverlängerungen eingesetzt.
- Projektentwicklungen: Bei Projektentwicklungen kommt es zu geringfügigen zeitlichen Verschiebungen. Die gute Nachricht: Projekte im Bau werden weitergebaut.

Insgesamt sind die bisher beobachteten Auswirkungen von Corona auf die Angebotsseite des Büroimmobilienmarktes als leicht bis mäßig zu bewerten. Marktstabilisierend wirkt, dass die 10-jährige Boom-Phase zu starken Leerstandsrückgängen geführt hat und keine vergleichbare Angebotsentwicklung wie nach den beiden vorherigen Krisen zu erwarten ist. Corona sorgt für eine gewisse Entspannung auf der Angebotsseite nach der langen Boom-Phase. Diese Entspannung könnte den Nutzern wieder Wahlmöglichkeiten bieten.

Ihr Kontakt



CHRISTIAN LANFER

Head of Office Agency
Germany

T +49 69 50 60 73 320
M +49 151 18 83 62 11
E christian.lanfer@cushwake.com



HELGE ZAHRNT MRICS

Head of Research &
Insight Germany

T +49 40 300 88 11 50
M +49 151 46 76 42 03
E helge.zahrnt@cushwake.com



VERENA SASKIA BAUER

Head of Marketing &
Communications Germany

T +49 69 50 60 73 360
M +49 163 70 66 000
E verena.bauer@cushwake.com

Cushman & Wakefield Copyright 2020.

Diese Informationen („Informationen“) sind ausschließlich für den Empfänger bestimmt und wurden in gutem Glauben aus öffentlichen und anderen, auch externen Quellen erstellt. C & W (U.K.) LLP German Branch (C&W) hat die von Dritten bereitgestellten Informationen nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit und Vollständigkeit. C&W übernimmt keine Haftung für die Verluste, einer anderen Partei, die nicht der beabsichtigte Adressat der Information ist und sich dennoch auf diese Informationen verlässt. Obwohl alle zumutbaren Vorkehrungen getroffen wurden, um die Richtigkeit der Informationen zu gewährleisten, sind Änderungen und Bestätigungen vorbehalten. C&W übernimmt keine Haftung für Schäden, die aus Informationen entstehen, die von Dritten stammen und die einer Überprüfung bedürfen. Kein Mitarbeiter von C&W hat die Befugnis eine Zusicherung oder Garantie abzugeben, die in irgendeiner Weise in Bezug zu den Informationen steht. Einzelne Änderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten. Zahlenangaben sind auch dort wo nicht ausdrücklich gekennzeichnet als Circa-Angaben zu verstehen, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Zur Vervielfältigung dieser Informationen, sowohl in Teilen als auch im Ganzen, ist zuvor die schriftliche Zustimmung einzuholen.

© 2020 C & W (U.K.) LLP - German Branch. Alle Rechte vorbehalten.