

Herausforderungen: Ja Krise? Nein

Colliers-Umfrage unter Projektentwicklern
und Bestandshaltern von Büroimmobilien

Ergebnisse

Frankfurt am Main, September 2022

Colliers-Umfrage Marktumfeld Projektentwicklung

Sehr geehrte Damen und Herren,

die **konjunkturellen** und **strukturellen Veränderungen des Marktumfeldes** haben seit Jahresbeginn nochmals deutlich an Dynamik hinzugewonnen. Der Angebotsseite auf dem Büromarkt kommt mehr denn je eine zukunftsweisende Rolle bei der Bewältigung der komplexen Herausforderungen zu.

Uns bei Colliers ist es daher besonders wichtig, die Marktperspektive der Büroprojektentwickler besser zu verstehen. Vor diesem Hintergrund haben wir eine Expertenbefragung im Zeitraum vom **12.08. bis 02.09.2022** unter **Projektentwicklern und Bestandshaltern** durchgeführt, die ein Projektvolumen von mehr als EUR 10 Mrd. und rund 1,7 Mio. m² Bürofläche realisieren. Rund zwei Drittel bzw. drei Viertel befinden sich derzeit in Verkaufs- bzw. Ankaufsprozessen.

Die folgenden Ergebnisse zeichnen ein umfassendes Stimmungsbild unter den größten nationalen Projektentwicklern. Neben zahlreichen Herausforderungen werden auch die erste Maßnahmen deutlich. Wir wünschen Ihnen eine angeregte Lektüre mit spannenden Einblicken!



STEPHAN BRÄUNING
Head of Office Letting |
Germany



ANDREAS TRUMPP
Head of Market
Intelligence & Foresight |
Germany

Key Findings

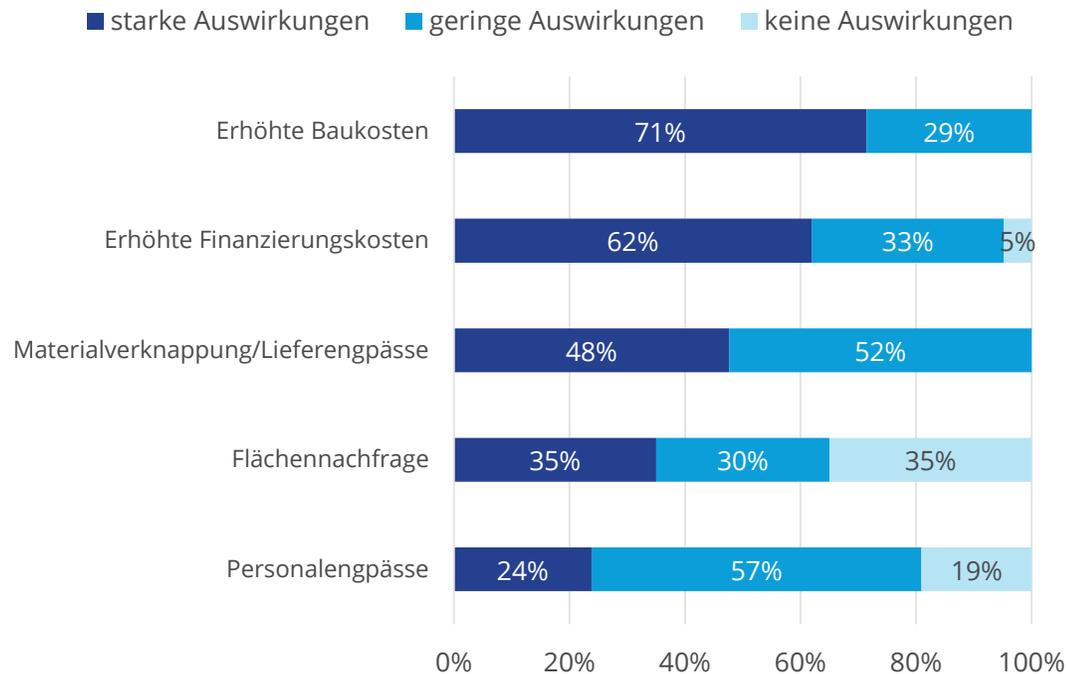
Keine Krise bei Büroprojektentwicklungen

- Konjunkturelle Folgen aktueller Krisen v.a. bei **steigenden Baukosten und Finanzierungskosten** spürbar
- **ESG** wird als **größte strukturelle Herausforderung** wahrgenommen
- Flächennachfrage im **kleinen und mittleren Segment weiter stabil**, aber **Vertragsverhandlungen ziehen sich**
- Mehrzahl der Befragten nimmt **Mietpreisanpassungen um bis zu 10 %** im aktuellen Marktumfeld vor
- **Indexierungen werden i.d.R. durchgesetzt**, Staffelmiete als Alternative genannt
- **Projektverzögerungen bleiben meist unter einem Jahr** und betreffen rund 40 % der Befragten, **Projektaufgaben spielen keine Rolle**
- Nachfrage nach Kaufobjekten insgesamt negativer eingeschätzt als Flächennachfrage; **Nachfragerückgänge** insbesondere im **großvolumigen Segment über 100 Mio. Euro**
- **Erwartete Renditeanstiege liegen bei Core-Projekten bei rund 50 bp**, Aufschläge nehmen mit zunehmendem Projektrisiko zu

Konjunkturelle Auswirkungen

Belastungen auf Kostenseite, Nachfrage stabil

Wie wirken sich die nachfolgenden konjunkturellen Aspekte auf Ihre Neubautwicklungen und Revitalisierungsmaßnahmen im Bürobereich aus?

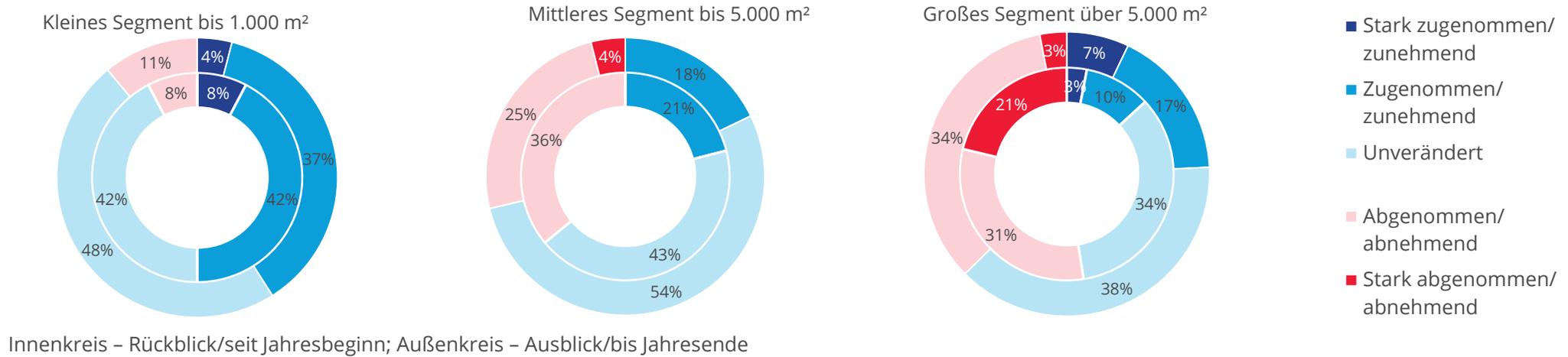


- **Bau- und Finanzierungskosten stellen alle Entwickler vor Herausforderungen** – Fast drei Viertel der Befragten spüren die steigenden Baukosten stark, immer noch zwei Drittel machen die erhöhten Finanzierungskosten zu schaffen
- **Lieferengpässe belasten die Hälfte der befragten Entwickler**
- **Die Flächennachfrage bleibt stabil** – zwei Drittel der Entwickler registrieren weiterhin eine hohe Nachfrage nach Büroflächen
- **Personalengpässe vergleichsweise gering** – Drei Viertel der Befragten ohne nennenswerte Schwierigkeiten bei der Gewinnung von Personal

Büroflächennachfrage im Rück- und Ausblick

Kleines und mittleres Segment Stabilitätsanker, Ausblick weniger kritisch als Rückblick

Wie hat sich die Büroflächennachfrage **seit Jahresbeginn** entwickelt? Wie wird sich sich **bis Jahresende** entwickeln?



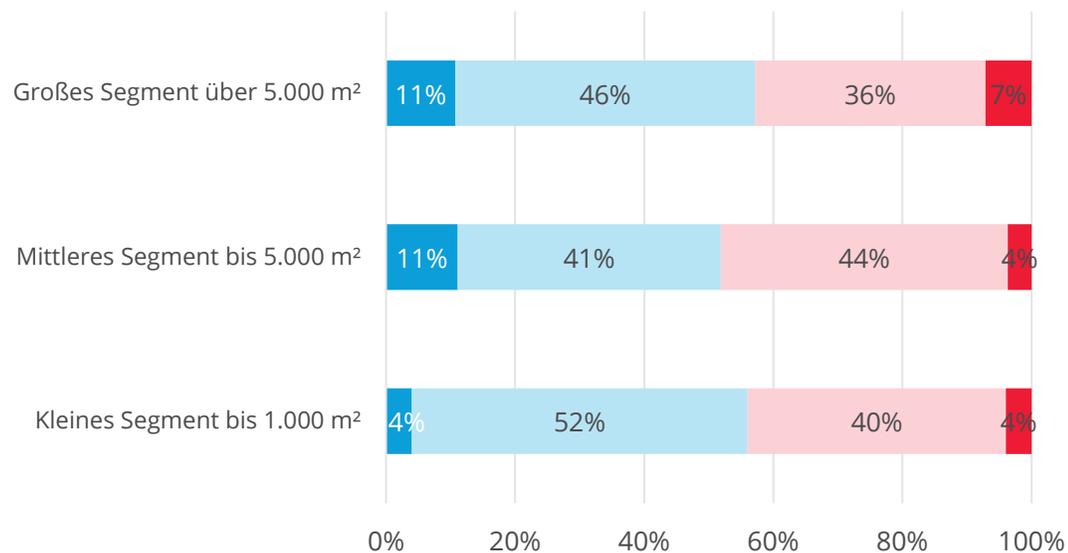
- **In allen Größenklassen überwiegt eine unveränderte bzw. positive Nachfrageentwicklung** - im Rückblick wie im Ausblick.
- **Schrumpfende Nachfrage für Klein- und Mittelsegment deutlich weniger oft genannt als für Großsegment** – Die kleineren Flächensegmente waren und werden deutlich weniger von rückläufiger Nachfrage betroffen. Beim Kleinflächensegment unter 1.000 m² haben die Hälfte der Entwickler seit Jahresbeginn sogar eine Zunahme der Nachfrage beobachtet, im Segment über 5.000 m² war es weniger als ein Fünftel.
- **Großflächensegment** – Gut die Hälfte der Befragten hat seit Jahresbeginn eine Zurückhaltung im Großflächensegment ab 5.000 m² beobachtet. Große Corporates und die öffentliche Hand haben sich im volatilen Marktumfeld abwartend vor großen strategischen Entscheidungen gezeigt, die mit ESG und dem flexiblen Arbeiten gerade großflächige Nutzer kostenseitig stark belasten dürften. Der Ausblick bis zum Jahresende ist insgesamt positiver.

Dauer der Mietvertragsverhandlungen

Längere Verhandlungen über alle Größen hinweg

Wie hat sich seit Jahresbeginn die Dauer der Mietvertragsverhandlungen entwickelt?

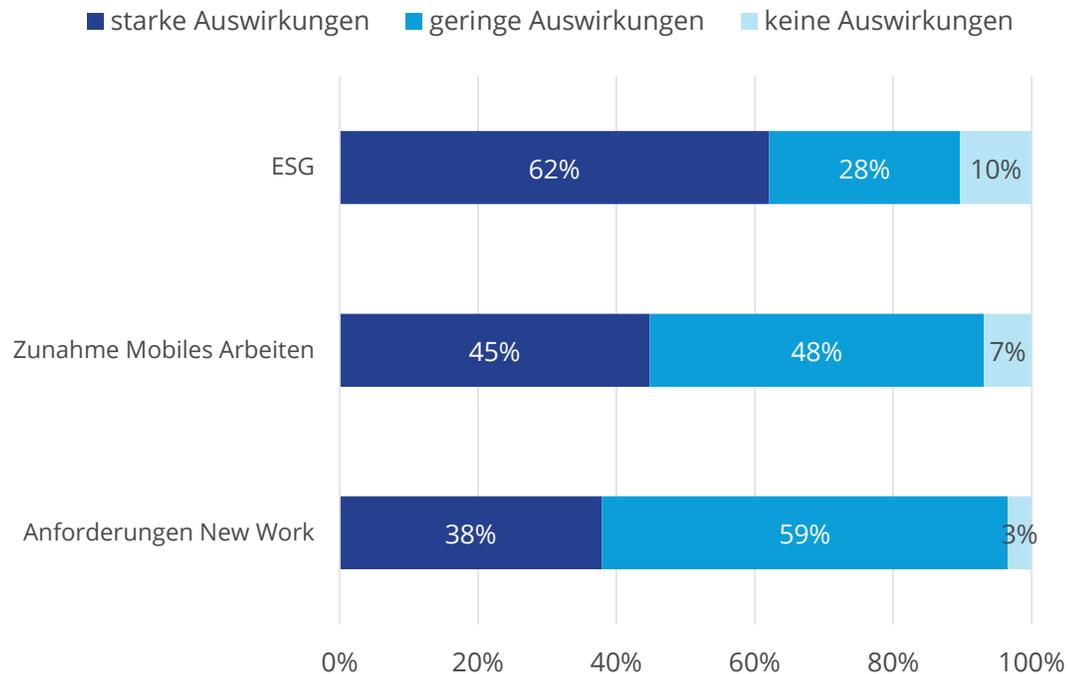
- stark abgenommen/abnehmend
- abgenommen/abnehmend
- unverändert
- zugenommen/zunehmend



Unsicherheit schlägt sich in längeren Mietvertragsverhandlungen nieder – Jeweils knapp die Hälfte der Befragten berichtet von einer Zunahme der Verhandlungsdauer über alle Größenklassen hinweg. Jedoch sieht sich lediglich ein kleiner Teil mit stark zugenommenen Zeiträumen konfrontiert.

Strukturelle Auswirkungen ESG größte strukturelle Herausforderung

Wie wirken sich die nachfolgenden strukturellen Aspekte auf Ihre Neubautentwicklungen und Revitalisierungsmaßnahmen im Bürobereich aus?

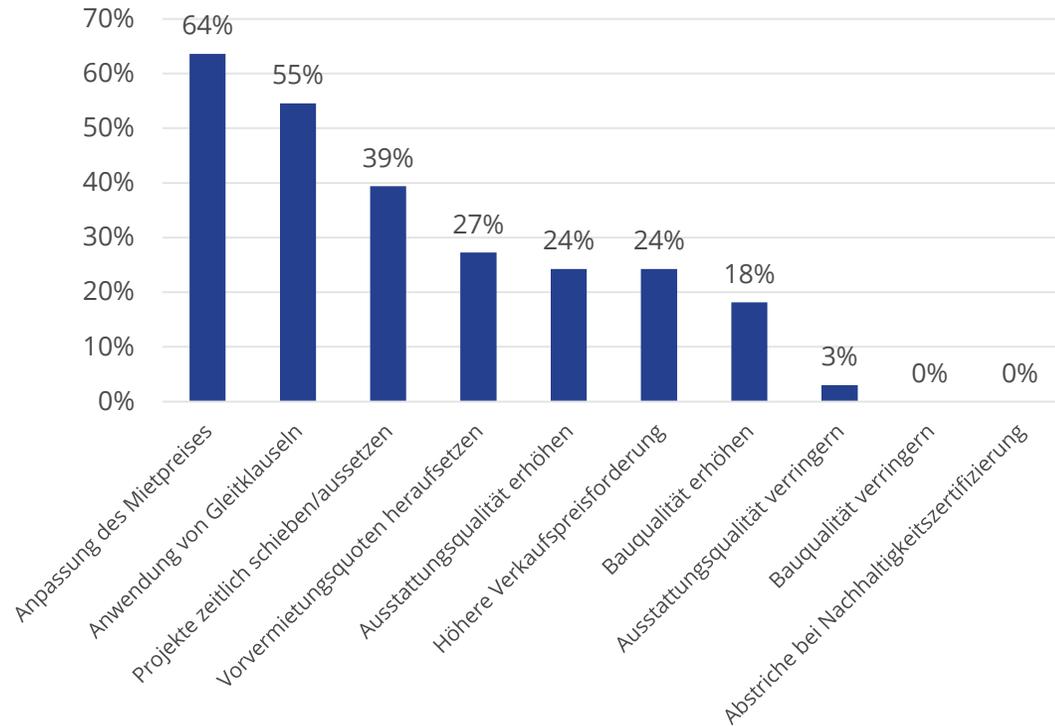


- **Nachhaltigkeit dominierende Herausforderung** – Mit der voranschreitenden Ausarbeitung der EU-Taxonomie zu ESG rücken Nachhaltigkeitsaspekte in den Vordergrund – zwei Drittel der Befragten sehen hier starke Auswirkungen.
- **Mobiles Arbeiten verändert Anforderungen an Büros** – Das zunehmende Arbeiten von zu Hause stellt knapp die Hälfte der Entwickler vor neue Herausforderungen.
- **New Work auf dem Vormarsch** – Dabei stehen Flächenreduzierungen jedoch weniger im Vordergrund als die Planung von neuen attraktiven Arbeitswelten. Vergrößerte Meeting- und Konferenzbereichen sowie mehr Rückzugs- und Erholungsorten stehen bei fast allen auf der Agenda, gut 40 % sehen hier starke Auswirkungen.

Maßnahmen im Marktumfeld

Mietpreisanpassung und Gleitklauseln erste Wahl

Welche Maßnahmen werden Sie im aktuellen Marktumfeld ergreifen?

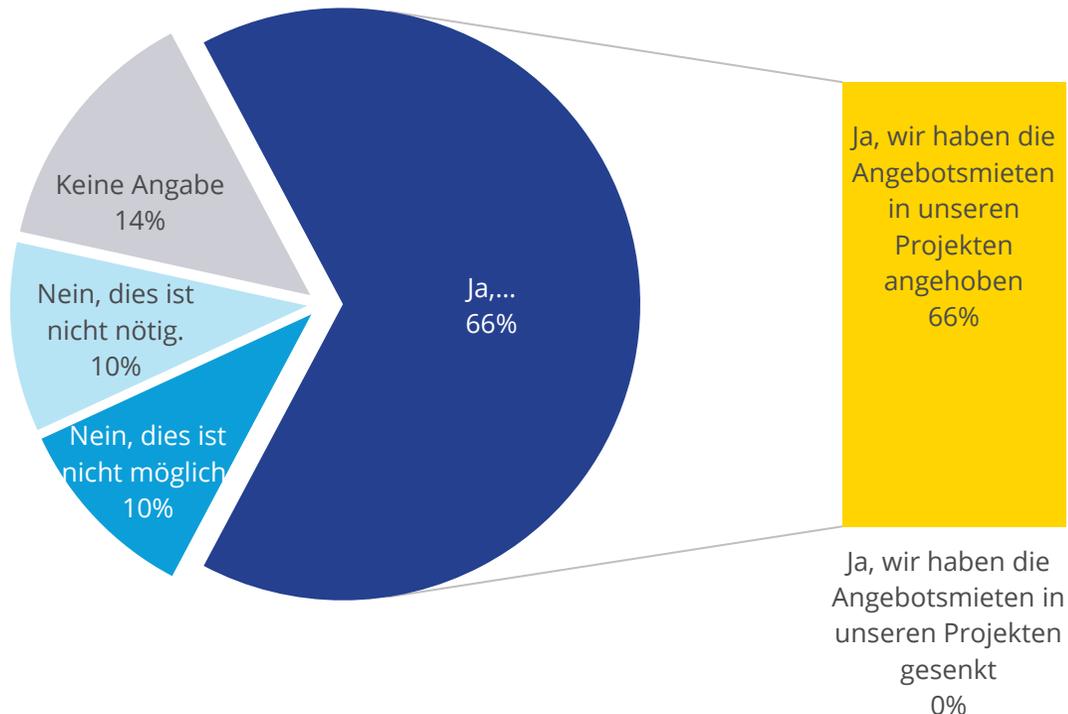


- **Zwei Drittel der Entwickler erhöhen Mietpreise** – Zur Kompensation der gestiegenen Kosten erhöht die Mehrzahl der befragten Projektentwickler die Mietpreise. Zudem kommen verstärkt Gleitklauseln zum Einsatz, bei denen gestiegene Lohn- und Baupreise weitergegeben werden können.
- **Zeitliche Flexibilität, erhöhte Vorvermietungen** – Über ein Drittel der Entwickler plant Projekte zu verschieben, besonders bei ausbleibenden Vorvermietungen. Auch aufgrund gesteigener Anforderungen der Banken werden die Vorvermietungsquoten heraufgesetzt. Höhere Kaufpreise fordern ein Viertel der Befragten.
- **Keine Abstriche bei Qualität und ESG** – Kosteneinsparungen durch geringere Bau- und Ausstattungsqualität steht für die meisten Entwickler nicht zur Diskussion. Im Gegenteil plant ein Fünftel die Qualität herauf zu setzen – schließlich wollen Arbeitgeber ihre Angestellten mit hochwertigen Flächen zurück ins Büro locken. Gleiches gilt für Nachhaltigkeitszertifikate – diese werden im Gegenteil verstärkt nachgefragt.

Anpassung der Angebotsmieten

Mehrheit der Entwickler hebt Angebotsmieten an

Nehmen Sie Anpassungen bei den Angebotsmieten aufgrund von Kostensteigerungen bei Gestehung und Finanzierung an die Mieter vor?

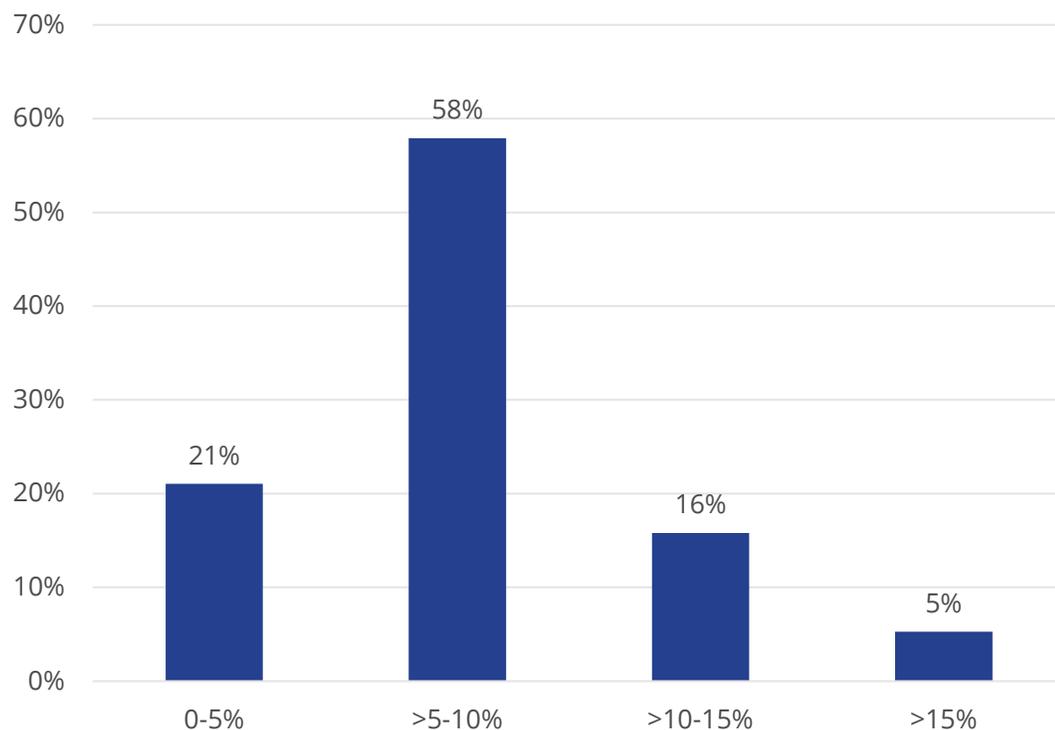


- **Angebotsmieten steigen** – Es bestätigt sich, dass die Anpassung der Angebotsmieten zur am meisten genutzten Maßnahme im aktuellen Marktumfeld gehört. Zwei Drittel der Befragten hebt die Büromieten an – eine Absenkung kommt bei keinem Entwickler in Frage.
- **Nur vereinzelt wird auf Anpassung verzichtet** – Nur jeder zehnte Entwickler hält eine Anpassung der Mieten für nicht notwendig, bei weiteren 10 % ist dies nicht möglich. Dies kann einerseits an bereits abgeschlossenen Mietverträgen in Projektentwicklungen liegen oder auch an einer preissensiblen Mieterzielgruppe.

Anpassung der Angebotsmieten

Anhebung der Mieten um bis zu 10 %

Wir haben die Angebotsmieten in unseren Projektentwicklungen angehoben, und zwar um...

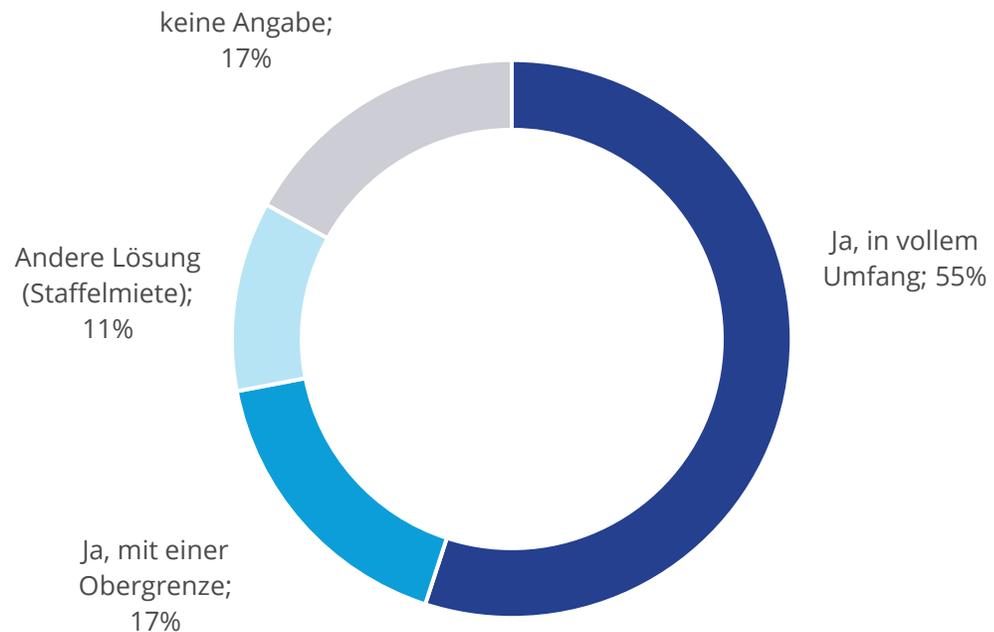


- **Mehrheit hat Angebotsmieten moderat angehoben** – Mehr als die Hälfte der befragten Entwickler hat die Mieten zwischen 5 und 10 % angehoben. Damit orientieren sich die meisten Entwickler im Bereich des aktuellen Inflationsgeschehens.
- **Hohe Mietpreisanpassungen bleiben die Ausnahme** – Lediglich jeder fünfte Entwickler hat die Mieten um mehr als 10 % erhöht.

Indexierung der Mietpreise

Indexierung bleibt durchsetzbar

Können Sie in der aktuellen Marktphase die an den Verbraucherpreis gekoppelten Indexierungsregelungen im Bürobereich durchsetzen?

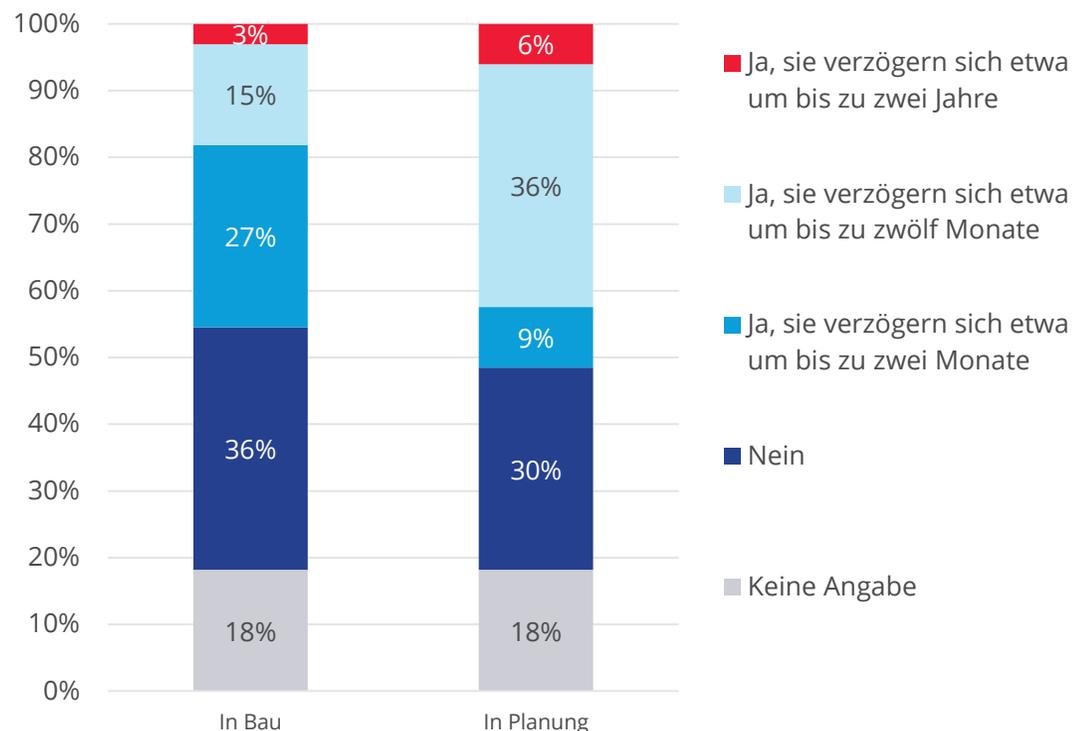


- **Fast drei Viertel der Befragten greifen derzeit auf das Instrument der Indexierung zurück** – mehrheitlich gelingt die Weitergabe sogar ohne Obergrenze
- Als häufigste Alternative zur Indexierung wird die Vereinbarung einer **Staffelmiete** genannt

Verzögerungen bzw. Aufgabe von Projekten

Verzögerungen bleiben meist unter einem Jahr

Verzögern sich Ihre Neubau- und Revitalisierungsprojekte im aktuellen Marktumfeld im Bürobereich?

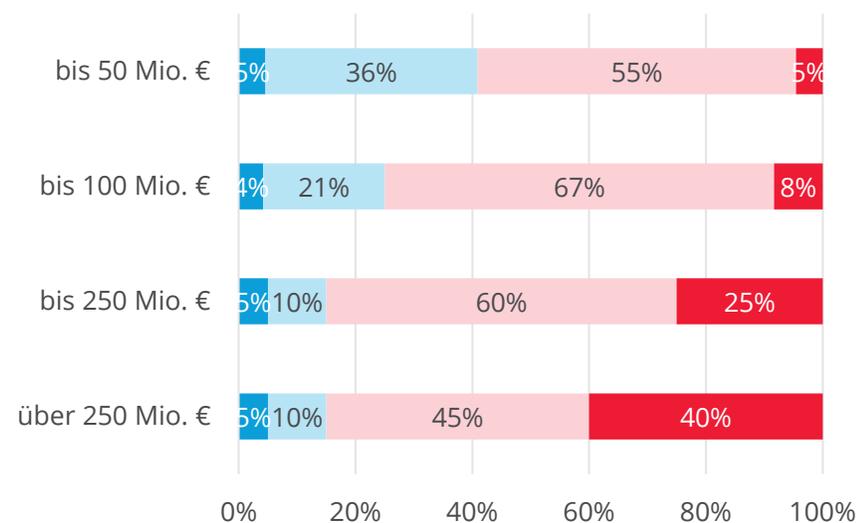


- **In Planung befindliche Projekte tendenziell häufiger von Verzögerungen betroffen** – Bei den Planungen werden über ein Drittel der Projekte um bis zu ein Jahr nach hinten gestellt, um die aktuelle Marktphase abzuwarten. Lediglich 6 % gehen die Projekte mit einer Verzögerung von bis zu zwei Jahren an.
- **Mehrheit der Projekte im Bau liegen im Zeitplan** – Erwartungsgemäß sind bereits im Bau befindliche Büroprojekte weniger von Verzögerungen betroffen. Ein knappes Drittel verzögert sich um bis zu zwei Monate nur minimal, lediglich 18 % verzögern sich für einen längeren Zeitraum.
- **Kein Unternehmen gab an, Projekte auf bestimmte Zeit zu stoppen oder ganz einzustellen.**

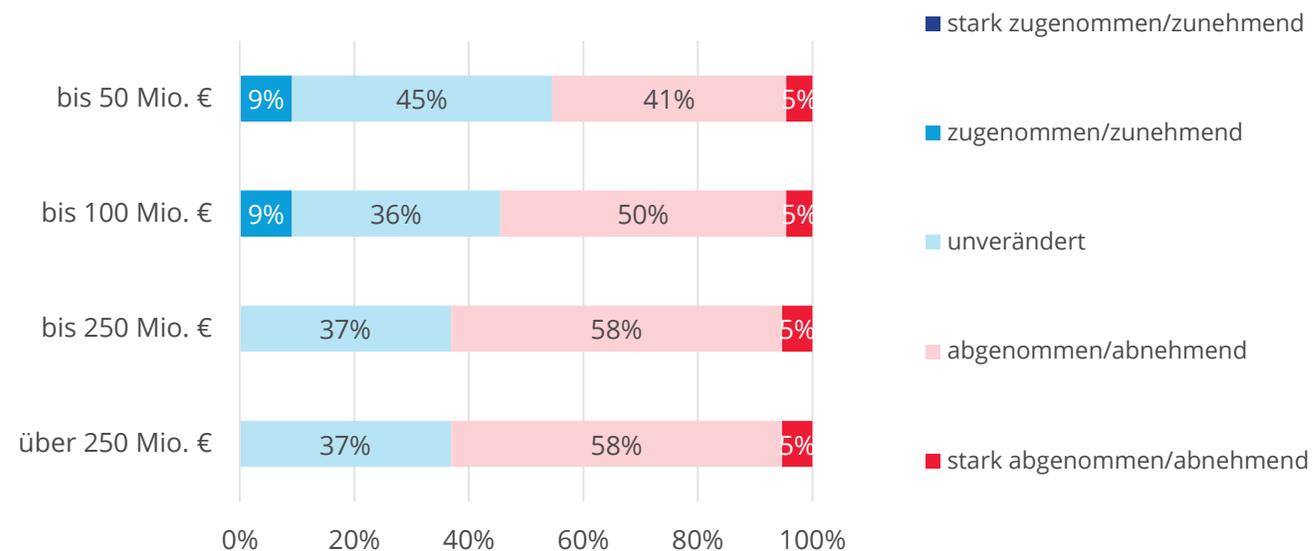
Nachfrage nach Kaufobjekten seit Jahresbeginn

Verkauf von Projekten schwieriger als Vermietung

Wie hat sich die Nachfrage nach Kaufobjekten/Projekten **seit Jahresbeginn** entwickelt?

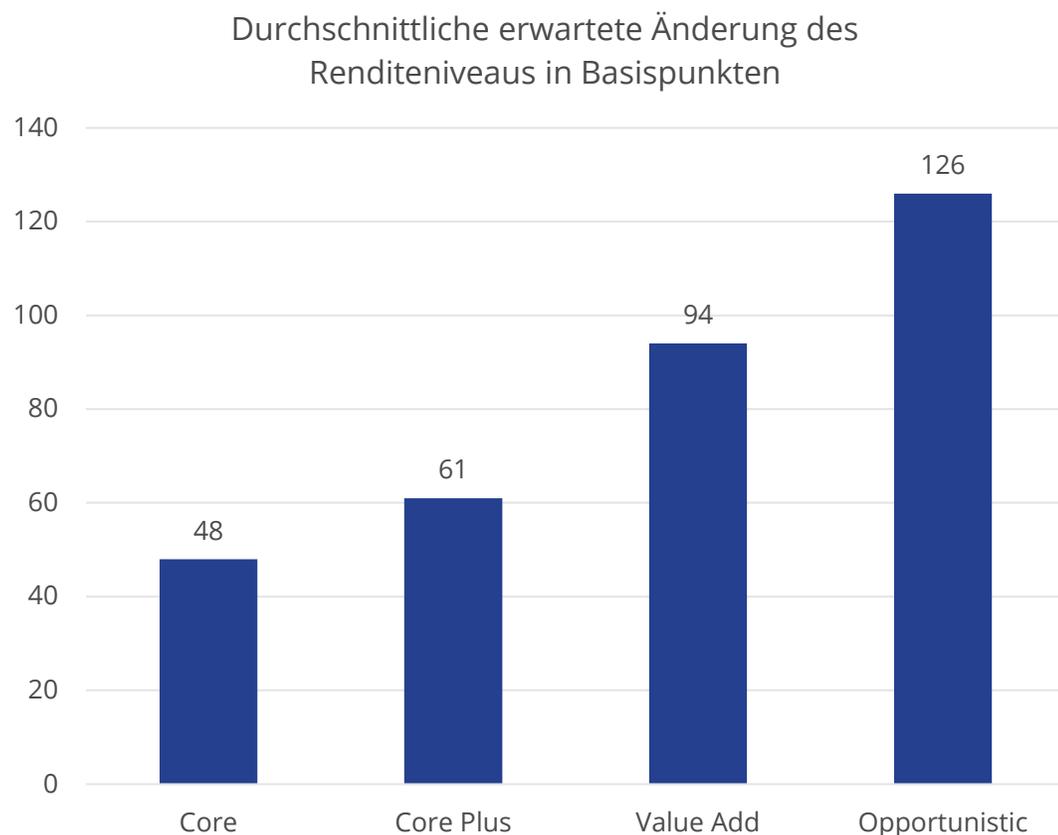


Wie wird sich die Nachfrage nach Kaufobjekten/Projekten **bis Jahresende** entwickeln?



- **Kleinere Objekte gefragt** – Kleinere Objekte waren seit Jahresanfang marktgängiger als Großprojekte, bei großvolumigen Tickets über 100 Mio. Euro sehen 70 % seit Jahresbeginn eine abnehmende Nachfrage
- **Markt bleibt abwartend** – Die Befragten rechnen nicht mit einer schnellen Erholung der Investorennachfrage bis Jahresende. Bei größeren Tickets über 100 Mio. Euro erwarten die meisten Entwickler sogar noch eine weitere Eintrübung der Nachfrage, während für kleinere Losgrößen das Stimmungsbild tendenziell positiver ist.

Änderung Renditeniveau Top-Objekte mit geringsten Renditeaufschlägen



- **Core-Investments steigen um 50 Basispunkte –**
Im Durchschnitt erwarten die Entwickler bei Core-Investments einen Renditeaufschlag von rund 50 Basispunkten. Die durchschnittliche Bruttoanfangsrendite für Büros in den Top 7 von 2,85 % zu Jahresbeginn wird von den Befragten perspektivisch eher bei 3,35 % gesehen, wobei zwischen den einzelnen Top 7-Hochburgen weiterhin Unterschiede existieren.
- **Größte Renditeaufschläge bei risikoreichen Investments –**
Core Plus-Opportunitäten werden bei rund 60 Basispunkten mehr gesehen. Bei Value Add- (+94 Basispunkte) und Opportunistic-Deals (+126 Basispunkte) werden die höchsten Renditeaufschläge erwartet. Ankäufer sind nur noch bei steigenden Renditen bereit ein höheres Risiko einzugehen.

Colliers Deutschland Ansprechpartner



Stephan Bräuning

Head of Office Letting | Germany

stephan.braeuning@colliers.com

+49 69 719192-18



Andreas Trumpp

Head of Market Intelligence &
Foresight | Germany

andreas.trumpp@colliers.com

+49 151 67140411

Colliers International Deutschland GmbH

Thurn-und-Taxis Platz 6
60313 Frankfurt
Deutschland

Team Market Intelligence & Foresight

DEUTSCHLAND



ANDREAS TRUMPP MRICS
Head of Market
Intelligence & Foresight



DR. TOBIAS DICHTL (ab 01.10.2022)
Co-Head of Market
Intelligence & Foresight



SUSANNE KIESE
Director



PHILIPP ALLROGGEN
Consultant

GIS-BASIERTE ANALYSE



JANETTE PLUDRA
Senior Consultant
GIS



DR. ELKE HÄNBLER
Senior Consultant
GIS

RESIDENTIAL INVESTMENT

**EMANUEL ECKEL (ab
1.11.2022)**
Director



MARION THUN
Consultant



ANNA OWCZAREK
Senior Consultant

**DAVID PFAHL
(ab 1.10.2022)**
Junior Consultant

INDUSTRIE & LOGISTIK

HAMBURG



CHRISTIAN DOEGE
Consultant

DÜSSELDORF/KÖLN/NRW



LARS ZENKE
Director



KATJA CASPERS
Consultant

STUTT GART



ALEXANDER RUTSCH
Associate Director



TILL McCOURT
Director



MARGIT LIPPOLD
Director



MARC STEINKE
Senior Consultant

FRANKFURT/RHEIN-MAIN



FABIAN GUST
Senior Consultant



DOMINIK FELLBAUM
Consultant

MÜNCHEN/NÜRNBERG



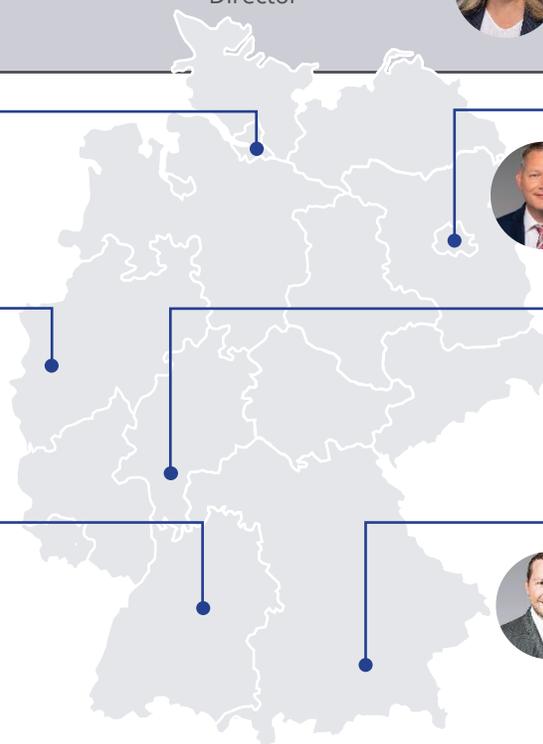
TOBIAS SEILER
Director



**ALEXANDER DE
OLIVEIRA KAEDING**
Director



**ROUVEN
HELFFENBEIN**
Consultant



Kennzahlen Deutschland 2021

Deutschlandweite Präsenz



511

Mitarbeiter/innen

543

Vermietungs-Deals

1.362.775

Vermietungsvolumen (m²)

162

Investment-Deals

6,9 €

Transaktionsvolumen (Mrd.)

262

Berater/innen

11,9 €

Bewertungsvolumen (Mrd.)

Über uns

Colliers International

Colliers International ist einer der führenden Immobilien-dienstleister weltweit – geprägt durch seinen Unternehmergeist. Durch eine Kultur höchster Dienstleistungsqualität und Eigeninitiative führen wir die Ressourcen von Immobilien-spezialisten weltweit zusammen, um den Erfolg unserer Kunden zu steigern. Als unser Kunde arbeiten Sie nicht nur mit Colliers-Mitarbeitern zusammen, die ausgewiesene Experten auf ihrem jeweiligen Fachgebiet sind, sondern ihren Beruf mit Leidenschaft ausüben. Denn Ihr Erfolg steht im Mittelpunkt unseres Handelns.

Dieser Grundsatz spiegelt sich auf allen Ebenen unseres Unternehmens wider – angefangen von der Colliers University, unserer unternehmenseigenen Aus- und Weiterbildungsplattform, über unseren Ansatz der Kundenbetreuung, der die bereichs-übergreifende Integration von Dienstleistungen umfasst, bis hin zu unserer Kultur der sozialen Verantwortung. Uns verbinden gemeinsame Werte, die ein partnerschaftliches Umfeld formen, das ganz Colliers prägt und in der Immobilien-wirtschaft seinesgleichen sucht.

Unsere Dienstleistungen

Basis aller unserer Dienstleistungen ist das Know-how und die Expertise unserer Immobilienexperten. Unsere Mitarbeiter verfügen über umfassendes Know-how und höchste Kompetenz. Auf unsere jahrelange unmittelbare Erfahrung auf den lokalen Märkten können Sie jederzeit bauen – wir kennen die Regionen und Branchen wie unsere eigene Westentasche.

Unabhängig davon, ob Sie ein lokal, national oder global agierendes Unternehmen sind – Wir bieten kreative Lösungen für Ihre Immobilienentscheidungen.

Colliers International bietet Immobiliennutzern, Eigentümern, Investoren und Projektentwicklern ein umfangreiches Leistungsspektrum auf lokaler, nationaler und internationaler Ebene. Zusätzlich zu diesen Bereichen bieten wir spezialisierte Beratungsdienstleistungen für bestimmte Branchen an, wie zum Beispiel für Rechtsanwälte, das Gesundheitswesen und die IT-Branche.

63 Länder

3,9 €

Mrd. Umsatz

185

Mio. Quadratmeter unter Verwaltung

17.000+

Mitarbeiter

Haftungsausschluss

Diese Präsentation wurde ausschließlich zum **internen Gebrauch** erstellt.

Die Offenlegung oder Verbreitung der in dieser Präsentation enthaltenen Informationen an Dritte ist untersagt. Weder die gesamte Präsentation noch einzelne Bestandteile dürfen zu anderen als den genannten Zwecken ohne schriftliche Zustimmung der Colliers International Deutschland GmbH genutzt werden.

Die Informationen in dieser Präsentation beziehen sich auf den Zeitpunkt, zu dem die Präsentation erstellt wurde. Änderungen bleiben vorbehalten. Bei der Erstellung der Präsentation hat Colliers International Deutschland GmbH die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen aus öffentlichen oder anderen uns zur Verfügung gestellten Quellen unterstellt und keine weitere Prüfung vorgenommen.