

Value-Add im Büro: Wertschöpfung in einem polarisierten Marktumfeld

Der europäische Büroimmobilienmarkt befindet sich in einem strukturellen Wandel. Hybride Arbeitsmodelle, ESG-Anforderungen und veränderte Nutzerbedürfnisse führen zu einer zunehmenden Polarisierung: Während Leerstände in sekundären Lagen steigen, bleibt die Nachfrage nach hochwertigen Flächen in zentralen Lagen hoch. Diese Entwicklung zeigt sich klar in den Kennzahlen. In Märkten wie Frankfurt oder Barcelona liegen die Leerstände bei > 10 %, während sie in Prime-Lagen deutlich niedriger sind (3 bis 5 %). Gleichzeitig konzentriert sich die Flächennachfrage zunehmend auf hochwertige Objekte – in London beispielsweise entfallen rund 70 % des Umsatzes auf Grade-A-Flächen.

Trotz insgesamt noch unterdurchschnittlicher Flächenumsätze im Vergleich zu vor Covid-Zeiten stabilisiert sich die Nachfrage. Dabei ist die Flächennachfrage zunehmend durch den „Flight-to-Quality“-Trend geprägt. Parallel steigen die Spitzenmieten weiter: aktuell rund GBP 170 /sqft/p.a. (EUR 174 /m²/Monat) in London, EUR 1.250 /m²/p.a. (EUR 104 /m²/Monat) in Paris und über EUR 50 /m²/Monat in Frankfurt. Mieter sind zunehmend bereit, für hochwertige, moderne Flächenkonzepte in zentralen Lagen überdurchschnittliche Mietpreise zu bezahlen.

Demgegenüber steht ein begrenztes Angebot an neuen bzw. hochwertigen Büroimmobilien. Hohe Baukosten, regulatorische Anforderungen und Finanzierungsrestriktionen bremsen die Neubautätigkeit deutlich. Bis 2027 dürfte das jährliche Fertigstellungsvolumen in Europa von derzeit rund 7 Millionen Quadratmetern auf unter 4 Millionen Quadratmeter sinken.

In diesem Umfeld gewinnen Value-Add-Strategien an Bedeutung. Der Ankauf von Objekten mit Leerstand oder Bestandsimmobilien mit einer geringen Mietvertragsrestlaufzeit und nicht mehr zeitgemäßen Flächenkonzepten in guten Mikrolagen

ermöglicht es, von der Marktineffizienz zwischen Prime- und Sekundärflächen zu profitieren. Durch gezielte Repositionierung – insbesondere ESG-Optimierung und Flächenmodernisierung – können Bestandsgebäude wieder wettbewerbsfähig gemacht werden.

Die ökonomische Attraktivität ergibt sich aus mehreren Faktoren: Erstens bestehen signifikante Mietdifferenzen – Spitzenmieten liegen teils über 60 % über dem Marktdurchschnitt. Zweitens erzielen ESG-konforme Gebäude Mietprämien von rund 5 bis 10 %. Drittens bieten Kapitalmärkte aktuell Einstiegsschancen, da Preisabschläge insbesondere im Segment sekundärer Büroimmobilien erwartet werden. Das gegenwärtige Preisniveau im neuen Immobilienmarktzyklus bietet daher eine attraktive Investitionsmöglichkeit bzw. Einstiegsoportunität.

Das Zusammenspiel aus strukturellem Nachfragewandel, begrenztem Angebot und Neubewertung im Bestand schafft attraktive Chancen für Value-Add-Strategien. Die Transformation bestehender Büroimmobilien wird damit zu einem zentralen Treiber zukünftiger Wertschöpfung.

Autor

Sascha Schadly
Managing Director
KanAm Grund Group

