



FRANKFURT

SKYSCRAPER
EXPERT by Colliers

HOCHHÄUSER IN FRANKFURT EIN MARKT IM WANDEL

Frankfurt am Main als Finanz- und Dienstleistungszentrum verfügt als einzige deutsche Metropole über eine eindrucksvolle Hochhauslandschaft, die ihr zu ihrer charakteristischen Skyline verholfen hat. Die Hochhäuser, von denen einige zu den höchsten Gebäuden Deutschlands zählen, gehören dabei mittlerweile fest zum Stadtbild und sind mit ihren attraktiven Büro- und Hotelflächen sowie mittlerweile auch Wohnraum bei Nutzern stark gefragt.

Trotz ihrer Bedeutung für den Immobilienmarkt wurden vor allem die Frankfurter Bürotürme bislang nur unzureichend hinsichtlich ihrer speziellen Charakteristika und Besonderheiten sowie ihrer Angebotsstruktur analysiert. Die „Skyscraper“ sprechen schließlich besondere Zielgruppen an, erzielen traditionell die höchsten Mieten am Markt und fungieren als repräsentative Landmark-Gebäude in den zentralen Lagen der Stadt. Neuentwicklungen stehen aufgrund einer zunehmenden Flächenknappheit immer auch im Spannungsfeld von Stadtentwicklung und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Colliers International hat es sich mit SKYSCRAPER EXPERT zur Aufgabe gemacht, die Bürohochhäuser in Frankfurt als Eckpfeiler des Büroimmobilienmarktes erstmals umfassend zu betrachten. Neben der Auswertung der wichtigen Branchenstrukturen, der Leerstands- und Mietentwicklung sowie des Investmentmarktes wird auch die künftige Entwicklungstätigkeit analysiert. Untersucht werden dabei alle Hochhäuser mit Büronutzungen in den zentralen Lagen* ab einer Höhe von 60 m – insgesamt 39 Bestandsobjekte und sechs Projektentwicklungen – mit einer Bürofläche von gut 1,6 Mio. m², um ein detailliertes Abbild des Marktes zu ermöglichen.

KEY FACTS BÜROHOCHHÄUSER IN FRANKFURT

37%
des Büroflächenbestands*

Knapp
100.000 m²
Bürofläche bietet
der größte Turm

4
Hochhäuser sind
höher als 200 m

30,70 €/m²
beträgt die gewichtete
Durchschnittsmiete

Fast
1,5 Mrd. €
wurden 2017 in Frank-
furter Bürohochhäuser*
investiert

48%
der Hochhäuser sind
in Besitz internationaler
Investoren

*Teilmärkte: Bankenviertel, City, Hauptbahnhof/Westhafen, Westend

WELCHEN NUTZER SPRECHEN HOCHHÄUSER AN?

BANKEN BESTIMMEN DEN MARKT

- Der Frankfurter Büromarkt weist einen deutlichen Bankenschwerpunkt auf. Das betrifft vor allem die zentralen Hochhäuser, in denen Finanzinstitute oft große zusammenhängende Flächen oder ganze Häuser belegen.
- Entsprechend hoch ist der Marktanteil von Banken in den analysierten Türmen der Frankfurter Innenstadt. Mit rund 650.000 m² okkupieren sie knapp 50 % der belegten Bürofläche. Auf dem zweiten Platz folgen Rechtsanwälte mit einem Anteil von knapp 14 % mit deutlichem Abstand.
- Deutlich wird der Bankenschwerpunkt vor allem bei den elf Single-Tenant-Hochhäusern, die nur auf einen Nutzer ausgelegt sind. Belegt werden diese Türme ausschließlich von Banken und Finanzdienstleistern wie beispielsweise der DZ Bank oder der Commerzbank.
- Betrachtet man hingegen die Multi-Tenant-Objekte mit mehreren Mietern, bleiben Banken zwar ebenfalls die stärkste Branche, allerdings ist hier der Mix deutlich ausgewogener: Die Kreditinstitute führen die Statistik mit einem Anteil von 29 % nur knapp vor Rechtsanwälten an, die auf einen Marktanteil von 21 % kommen.

TEILMÄRKTE ZIEHEN VERSCHIEDENE BRANCHEN AN

- Vor allem das Bankenviertel macht seinem Namen hinsichtlich der Mieterstruktur von Hochhäusern alle Ehre: Banken sind die klar dominierende Branche und kommen in diesem Teilmarkt auf einen Marktanteil von deutlich über 50 %.
- Auch das angrenzende Westend ist bei Banken gefragt, während in der City und im Teilmarkt Hauptbahnhof/Westhafen Rechtsanwälte bzw. die öffentliche Verwaltung sowie Verbände dominieren.

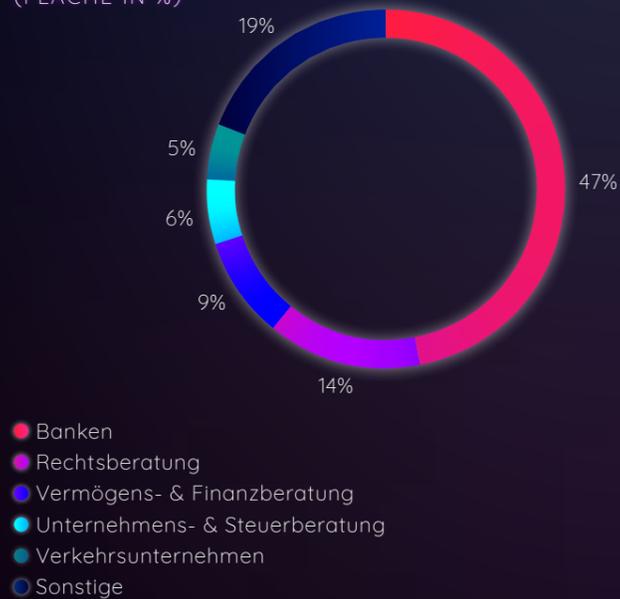
BERATER BEVORZUGEN ETAGEN MIT AUSBLICK

- Hochhäuser heben sich insbesondere durch ihren unverbaubaren Ausblick gegenüber anderen Bürogebäuden ab. Eine Präferenz für Büros in luftiger Höhe zeichnet sich vor allem bei Rechtsanwälten ab, die bevorzugt Flächen jenseits der 70 m-Marke bzw. Etagen jenseits des 15. Obergeschosses belegen.
- Banken bringen hingegen in unteren Etagen von Hochhäusern oft Großraumbüros als Händlerbereiche unter und sind daher im Segment bis 15 Etagen klar die stärkste Branche.
- Hochhäuser mit mehr als 150 m sind in Frankfurt in der Minderheit – in nur 15 Türmen gibt es Flächen in dieser Höhe. Für diese Büros (ab Etage 36) stellen neben Banken und Rechtsanwälten auch Unternehmensberater eine wichtige Nachfragegruppe.

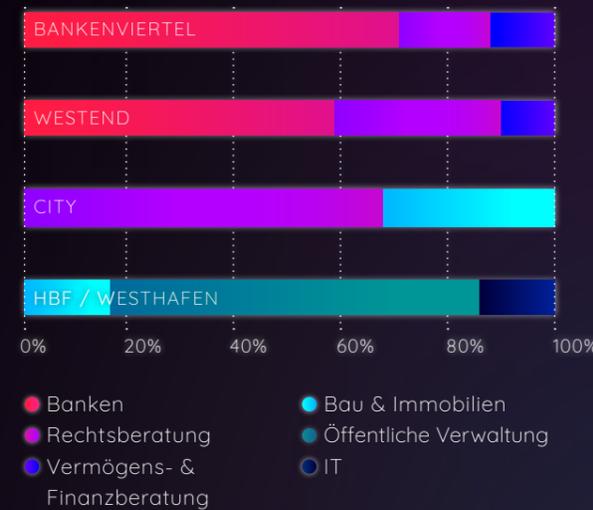
AUSGEWÄHLTE GROSSNUTZER VON HOCHHÄUSERN

NUTZER	OBJEKT(E)	FLÄCHE
DZ Bank	City-Haus I, Westend Tower	105.000 m ²
Commerzbank	Commerzbank-Turm	95.000 m ²
Deutsche Bundesbank	FBC, Skyper, Trianon	83.500 m ²
Deutsche Bahn	die welle, Silvertower	68.000 m ²
Deutsche Bank	Deutsche Bank Türme	63.000 m ²

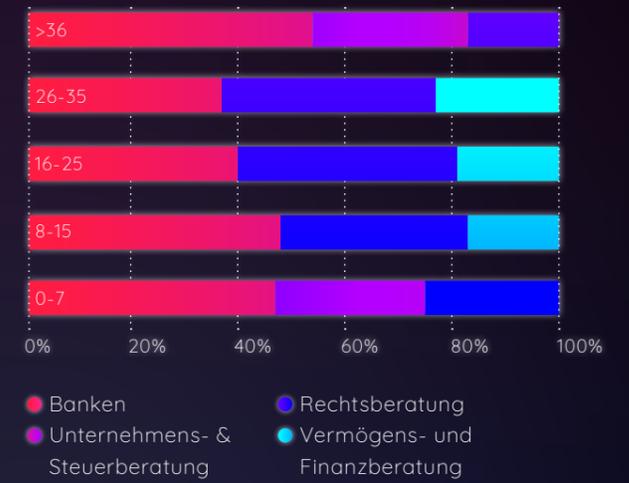
BRANCHENMIX (FLÄCHE IN %)



TOP-3 BRANCHEN NACH TEILMÄRKTEN (M² IN %)



TOP-3 BRANCHEN NACH ETAGEN (M² IN %)



Alle Auswertungen bezogen auf Hochhäuser in den Teilmärkten Bankenviertel, City, Hbf/Westhafen, Westend mit mehr als 60 m

WIE ENTWICKELT SICH DER VERMIETUNGSMARKT?

ZULETZT ENORME LEERSTANDS-VERKNAPPUNG

- Einhergehend mit der hohen Nachfrage nach Büroraum in zentralen Lagen ist der Leerstand auch in Hochhäusern deutlich zurückgegangen. Insbesondere seit 2016 hat sich der Leerstandsabbau erheblich beschleunigt. Im Vergleich zu 2013 konnte der Leerstand in den Hochhäusern um fast 70 % abgebaut werden, im Gesamtmarkt* waren es rund 60 %.
- Zum Ende des ersten Halbjahrs 2018 waren nur noch rund 61.000 m² Bürofläche in Hochhäusern für eine kurzfristige Anmietung verfügbar – der überwiegende Teil davon im Bankenviertel. Das entspricht einer Leerstandsquote von nur 3,7 %.

LEERSTAND UND LEERSTANDSQUOTE (IN TSD. M²/%)



Bezug innerhalb von drei Monaten, Teilmärkte Bankenviertel, City, Hbf/Westhafen, Westend

HOCHHÄUSER ERZIELEN ÜBERDURCHSCHNITTLICHE MIETEN

- Die Spitzenmieten des Frankfurter Büromarktes werden traditionell in Hochhäusern erzielt – vor allem in Neubauten oder revitalisierten Objekten. Seit 2013 konnten die Spitzenmieten Zuwächse um fast 12 % auf gegenwärtig 42,50 €/m² verzeichnen. Die gewichteten Durchschnittsmieten haben sich seit 2016 stabilisiert und lagen im ersten Halbjahr 2018 bei 30,70 €/m². Damit sind Hochhäuser im Schnitt fast 20 % teurer als der Gesamtmarkt.
- Die Durchschnittsmieten in Hochhäusern werden vor allem durch größere Anmietungen beeinflusst – so haben beispielsweise 2016 zahlreiche Abschlüsse zu einem niedrigeren Mietzins für einen deutlichen Rückgang gesorgt.

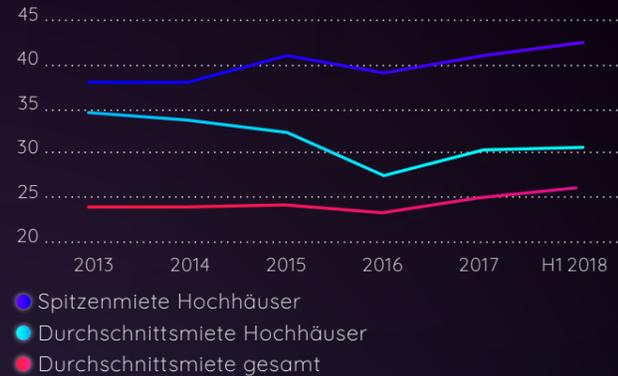
BANKEN UND BERATER ZAHLEN HÖCHSTMIETEN

- Rechtsanwälte verfügen im Branchenvergleich über eine erhöhte Mietzahlungsbereitschaft. Die Abschlussmieten dieser Branche liegen mit über 32,00 €/m² über dem Schnitt, was auch durch verstärkte Anmietungen in oberen und damit teureren Etagen bedingt ist. Die zweithöchsten Durchschnittsmieten werden bei Vermögens- und Finanzberatern beobachtet, knapp vor Banken.
- Die Bau- und Immobilienbranche konnte ihren Marktanteil zuletzt deutlich ausbauen und spielt auch bei der Mieterstruktur von Hochhäusern eine wichtige Rolle. Vor allem Business Center oder Coworking-Spaces haben sich am Markt etabliert und belegen auch in Hochhäusern größere Flächen. Ein durchschnittliches Mietniveau von rund 30,00 €/m² belegt eine ebenfalls hohe Mietzahlungsbereitschaft dieser Branche.

TOP-GEBÄUDE DEUTLICH TEURER VERMIETET

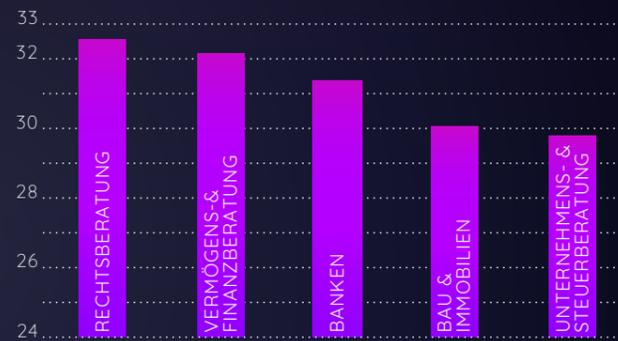
- Die angebotenen Services und eine hohe Gebäudequalität resultieren in erhöhten Büromieten in den Frankfurter Türmen. Für die besondere Aussicht zeigen Büronutzer auch eine erhöhte Mietzahlungsbereitschaft, vor allem für moderne Objekte. So können die neuesten Hochhäuser durchschnittliche Mieten von fast 35,00 €/m² aufweisen.
- Preissensiblere Nutzer können in Gebäuden mit einer einfacheren Qualität auch in Hochhäusern verhältnismäßig günstige Büros finden: Die durchschnittliche Miete liegt hier bei rund 24,00 €/m².

SPITZEN- UND DURCHSCHNITTSMIETEN (IN €/M²)



Gewichtete Durchschnittsmieten; die Spitzenmieten umfassen das oberste Preissegment mit einem Marktanteil von 3 % der letzten zwölf Monate und stellen aus der Anzahl der Mietabschlüsse den Median dar

DURCHSCHNITTSMIETEN NACH BRANCHEN (IN €/M²)



DURCHSCHNITTSMIETEN NACH GEBÄUDEQUALITÄTEN (IN €/M²)



Gebäudequalitäten bezogen auf Raumkonzept, Fassadenqualität, Verkabelung, Wärmeversorgung etc.

WELCHE ROLLE SPIELEN HOCHHÄUSER ALS INVESTMENTPRODUKT?

SPITZENRENDITEN IN HOCHHÄUSERN MIT DEUTLICHEM RÜCKGANG

- Hochhäuser prägen den Investmentmarkt in den zentralen Frankfurter Teilmärkten und sind neben ihrem Landmark-Charakter auch aufgrund ihrer Größe ein begehrtes Produkt bei nationalen und internationalen Investoren.
- Die Frankfurter Türme konnten in den letzten Jahren erhebliche Marktanteile erreichen, da durch einzelne Großtransaktionen hohe Volumina generiert wurden. Zwischen 2013 und 2017 lag der Marktanteil der Hochhäuser am Transaktionsvolumen für Büroimmobilien entsprechend bei im Mittel rund 55 %. Für 2018 und 2019 ist angesichts der gut gefüllten Pipeline von Marktanteilen jenseits der 60 %-Marke auszugehen.
- Aufgrund der hohen Nachfrage nach Immobilien als sichere Anlageklasse im andauernden Niedrigzinsumfeld hat in den letzten Jahren eine deutliche Verteuerung eingesetzt. Entsprechend rückläufig war auch die Spitzenrendite, die seit 2013 um 165 Basispunkte zurückgegangen ist. Allein 2017 sank diese um 100 Basispunkte.
- Zuletzt hat sich der Trend aufgrund des erreichten Preisniveaus abgeschwächt – die Spitzenrendite lag zum ersten Halbjahr 2018 sowohl bei Bürohochhäusern als auch bei mehrgeschossigen Bürogebäuden bei 3,3 %.

TRANSAKTIONSVOLUMEN, ANZAHL DER DEALS UND SPITZENRENDITEN BÜRO-HOCHHÄUSER/GEWERBLICHE IMMOBILIEN (IN MRD. €/%/ANZAHL)



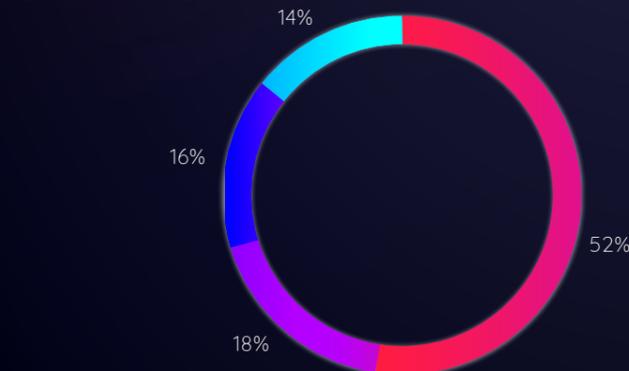
- Spitzenrendite Büro
- Spitzenrendite Hochhäuser
- Transaktionsvolumen Bürohochhäuser
- Transaktionsvolumen Bürogebäude

Die Spitzenrendite entspricht der (Brutto-)Anfangsrendite für Objekte bester Qualität und Ausstattung in den Spitzenlagen des Marktes

FRANKFURTER TÜRME ALS BEGEHRTES INVESTMENTPRODUKT

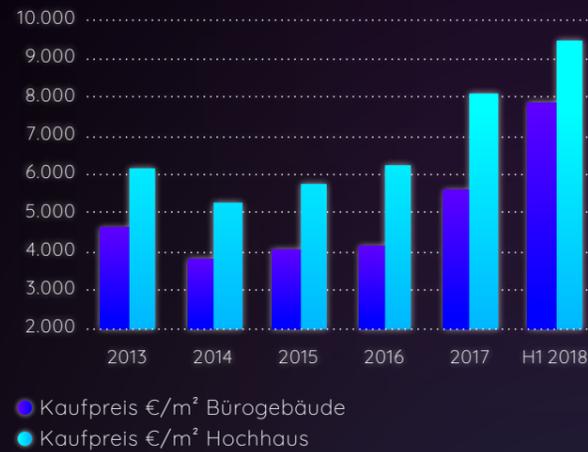
- Bei zahlreichen Verkaufsprozessen von Hochhäusern kann eine mehrfache Überzeichnung beobachtet werden. Der Anlagedruck der Investoren trifft damit im Hochhaussegment auf ein stark begrenztes Angebot und sorgt für eine anhaltende Produktknappheit. Zur Attraktivität von Frankfurter Bürotürmen als Investmentprodukt hat nicht zuletzt auch der Brexit beigetragen, der aktuell einen zusätzlichen Nachfrageschub internationaler Investoren nach sich zieht.
- Hochhäuser erzielen als marktprägende Anlageprodukte auch überdurchschnittliche Preise. 2017 lagen die durchschnittlichen Quadratmeterkaufpreise für Hochhäuser in zentralen Lagen fast 50 % über den Preisen für herkömmliche Büroobjekte. Die Quadratmeterkaufpreise der verkauften Türme sind seit 2013 aufgrund der Nachfrageentwicklung um fast 60 % angestiegen.

EIGENTÜMERSTRUKTUR BÜROHOCHHÄUSER NACH WIRTSCHAFTSRÄUMEN (ANZAHL IN %)

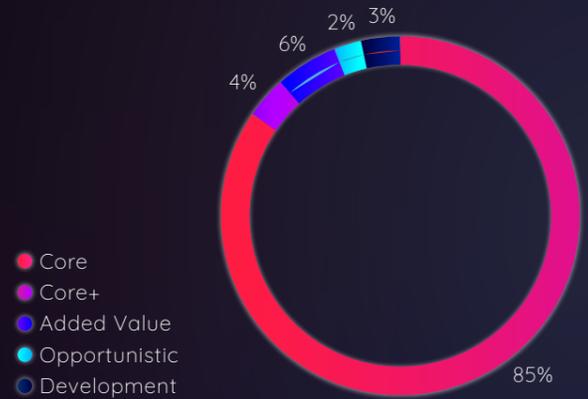


- Deutschland
- übrige EMEA-Länder
- Amerikas
- APAC

KAUFPREISE BÜROHOCHHÄUSER/ BÜROGEBÄUDE (IN €/M²)



TRANSAKTIONEN NACH AKQUISITIONSTYP (TAV IN %, 2013 - H12018)



Alle Auswertungen bezogen auf Hochhäuser in den Teilmärkten Bankenviertel, City, Hbf/Westhafen, Westend mit mehr als 60 m

GROSSTEIL DES TRANSAKTIONSVOLUMENS IM CORE-SEGMENT ERZIELT

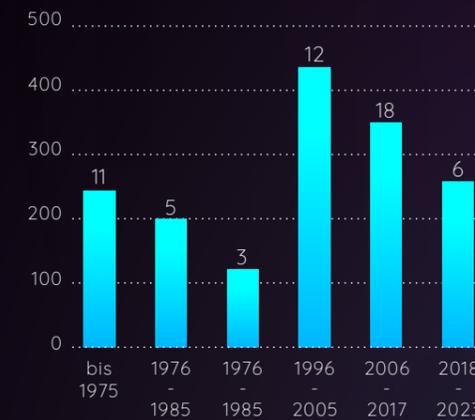
- Als stark nachgefragte Investmentprodukte dominieren bei den Hochhäusern Core-Produkte und damit Immobilien in Top-Lage in A+ bzw. A-Qualität mit langen Laufzeiten namhafter Mieter. Die übrigen Akquisitionstypen kommen aufgrund der Produktknappheit nur auf geringe Marktanteile. Opportunistische Transaktionen und Developments vereinen lediglich 5 % des Volumens auf sich - hierzu haben zuletzt Verkäufe von Objekten wie dem Global Tower oder dem Deutsche-Bank-Areal an der Junghofstraße beigetragen.
- Spitzenpreise im dreistelligen Millionenbereich haben zuletzt Top-Objekte mit namhaften Mietern erzielen können. Hierzu zählen beispielsweise der Tower 185 oder das Hochhaus Galileo.

WAS WIRD IN ZUKUNFT GEBAUT?

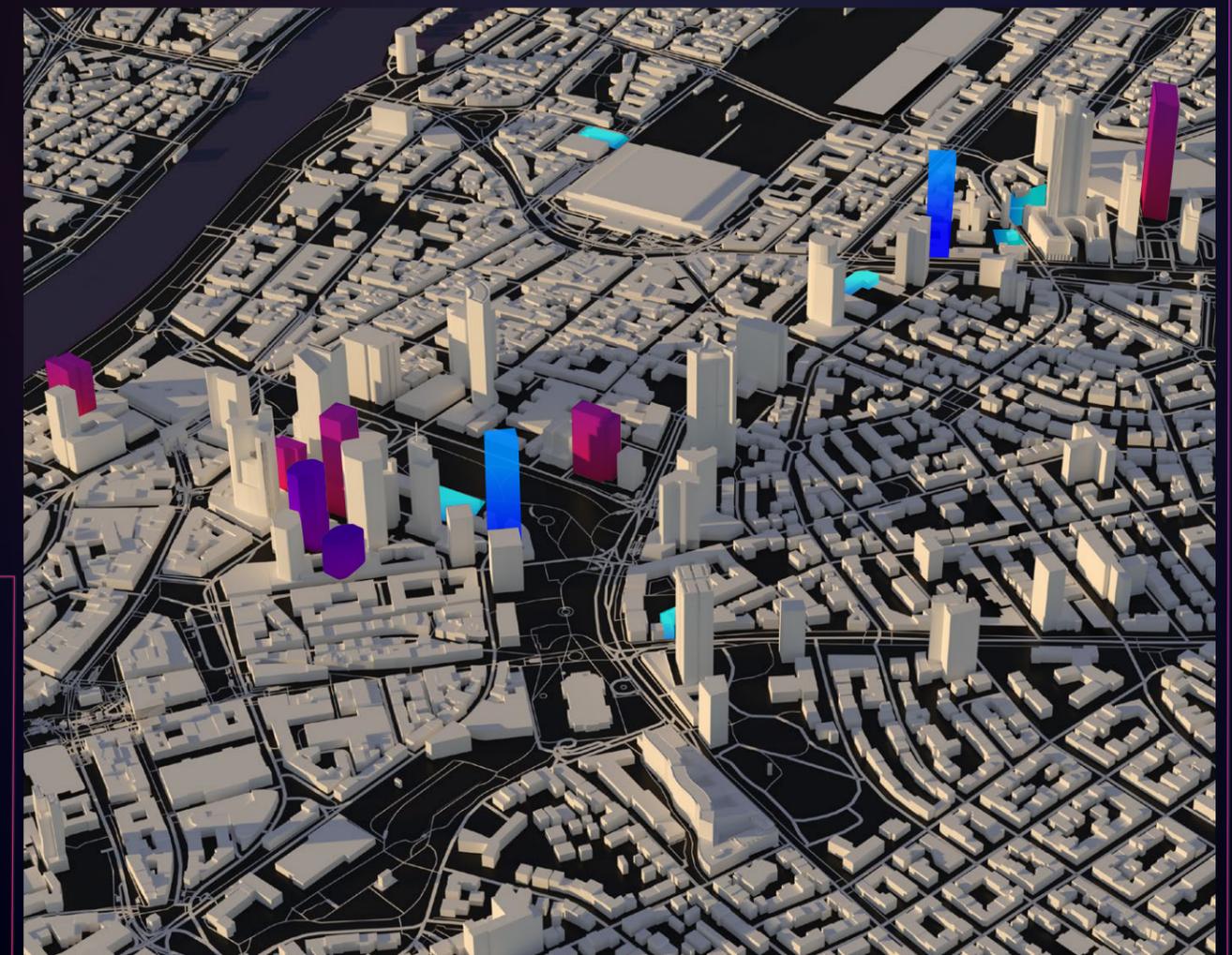
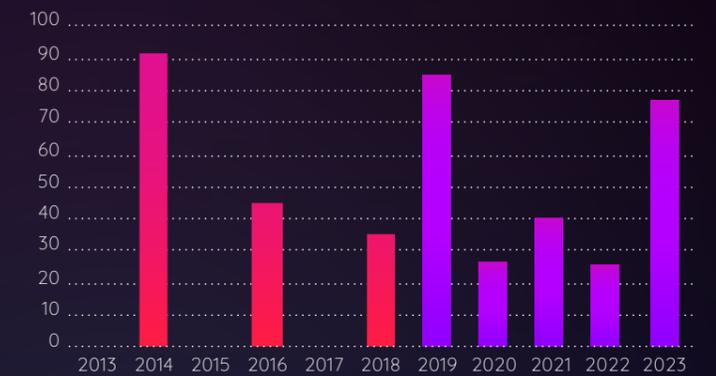
NEUE DEVELOPMENTS VERÄNDERN DIE SKYLINE

- In der Vergangenheit zeigte sich auf dem Frankfurter Hochhausmarkt ein Zusammenhang von wirtschaftlichen Boomphasen und einer ansteigenden Bautätigkeit. So wurden beispielsweise rund um die Jahrtausendwende zahlreiche Projekte realisiert, die wesentlich zur Entwicklung der Skyline beigetragen haben. Hierzu zählen unter anderem der Commerzbank Tower (1997), der Main Tower (1999) oder der Skyper (2004).
- In den vergangenen Jahren wurde die Hochhauslandschaft durch einige Landmark-Objekte wie den Opernturm (2009), den Tower 185 (2011) und den Taunusturm (2014) ergänzt.
- Künftig werden weitere marktprägende Türme hinzukommen. So sind in den kommenden fünf Jahren gut 250.000 m² Bürofläche in Hochhäusern in Bau oder Planung. Dieser Wert liegt zwar deutlich oberhalb der Summe der Jahre 2013 bis 2017 von rund 135.000 m², angesichts der hohen Nachfrage entspricht dies jedoch gegenwärtig einer allenfalls durchschnittlichen Bautätigkeit.
- Von einer besonderen Relevanz für den Immobilienmarkt sind dabei Projekte, die konsequent Mixed-Use-Konzepte verfolgen. Hierzu zählen vor allem der OMNITURM mit Fertigstellung in 2019 sowie das Großprojekt FOUR, das 2022/2023 abgeschlossen wird.

FLÄCHENBESTAND IN HOCHHÄUSERN NACH BAUJAHREN (IN TSD. M²/ANZAHL OBJEKTE)



FERTIGSTELLUNGSVOLUMEN BÜROFLÄCHE IN HOCHHÄUSERN (IN TSD. M²)



Grundstücke mit möglicher Büronutzung gemäß Hochhausrahmenplan 2008

● In Bau ● Ideenphase
● In Planung ● Grundstück

HOCHHÄUSER – QUO VADIS?

MIXED-USE – DER ZUKUNFTSTREND?

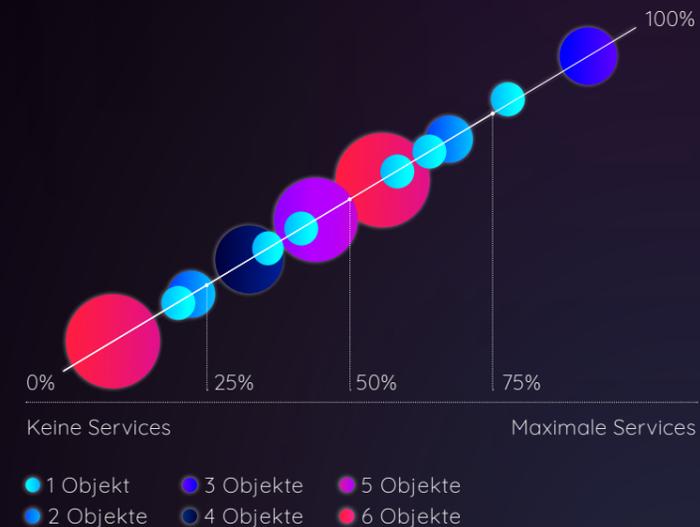
- Hochhäuser sind prädestiniert dafür, als „vertical cities“ mehrere Nutzungen unter einem Dach unterzubringen. Dieser Trend besteht im globalen Maßstab bereits seit vielen Jahren, hat sich in Deutschland aber bislang noch nicht durchgesetzt.
- In Frankfurter Hochhäusern herrschte bislang eine strikte Nutzungstrennung. Erst ab den 1990er-Jahren wurde verstärkt auf eine Durchmischung in Form öffentlicher Nutzungen Wert gelegt. 2014 entstand mit dem Taunus-turm das erste Objekt, das Büros, Wohnungen und ein Museum integriert hat. Die 44 Wohnungen sind dort aber in einem separaten Turm untergebracht.
- Künftig erwarten wir ein deutlich steigendes Interesse seitens Büronutzern nach gemischt genutzten Immobilien. Diese Entwicklung erfordert einen neuen Hochhaustyp, der in einigen Projekten bereits umgesetzt wird. Mixed-Use-Türme bieten dabei für Nutzer und Investoren ein gefragtes Produkt und leisten gleichzeitig einen wichtigen Beitrag zur attraktiven Nutzungsmischung der Innenstadt.

WERDEN POTENZIALFLÄCHEN KNAPP?

- Die Entwicklung von Hochhäusern ist mit dem Hochhausrahmenplan in Frankfurt seit rund 20 Jahren planerisch reguliert. So sollen Projektentwicklungen nur in dafür vorgesehenen Baufeldern an geeigneten Standorten realisiert werden, um die Bebauung in Wohngebieten zu verhindern.
- Aktuell gültig ist der Rahmenplan aus dem Jahr 2008, wobei ein Großteil der dort ausgewiesenen Areale mittlerweile bereits bebaut oder zumindest konkret beplant (Architekturwettbewerb abgeschlossen) ist.
- Einige Flächen wurden seit Veröffentlichung des Rahmenplans zudem als Wohnentwicklungen umgeplant, z.B. in der Innenstadt oder an der Messe. Für Büroentwicklungen verfügbar sind derzeit nur noch vereinzelte Areale, ebenfalls vor allem in Messenähe, sodass die geplante Aktualisierung der Rahmenplanung zwingend neue Potenziale schaffen muss.

SERVICES – WAS BIETEN DIE FRANKFURTER TÜRME?

SERVICEANGEBOTE IN HOCHHÄUSERN
(SCORING DER ANGBOTE IN DEN OBJEKTEN IN %)



- Servicedienstleistungen werden von zahlreichen Büronutzern verstärkt nachgefragt, beispielsweise in Form gastronomischer Nutzungen, einer In-House-Kinderbetreuung oder Fitnessanlagen.
- Frankfurter Hochhäuser sind bereits teilweise gut für die Anforderungen vieler Nutzer gerüstet, wobei erhebliche Unterschiede seitens der angebotenen Services herrschen. Während sich ein Großteil der Türme mit ihrem Angebot im Mittelfeld befindet, können insbesondere die neuesten Häuser mit zahlreichen „amenities“ punkten.
- Am häufigsten vertreten sind aktuell gastronomische Einrichtungen. Eine wachsende Bedeutung erlangen aber vermehrt auch Co-Working-Angebote oder Business-Center, die sowohl Mietern im Haus eine erhöhte Flexibilität ermöglichen, als auch kleine Unternehmen und Start-Ups ansprechen.

FAZIT

- Frankfurter Bürohochhäuser sind aktuell durch eine hohe Nachfrage und sinkende Leerstände gekennzeichnet. Sie beweisen sich damit trotz tendenziell weniger effizienten Grundrissformen sowie höheren Mieten und Betriebskosten sehr erfolgreich im Wettbewerb.
- Die Durchschnittsmieten liegen rund 20 % über dem Marktmittel. Vor allem Rechtsanwälte und Finanzdienstleister sind zur Zahlung überdurchschnittlicher Mieten in Top-Objekten bereit, während Banken mit Abstand die größten Flächen belegen.
- Nicht zuletzt durch ihre Größe sind die Hochhäuser auch ein extrem begehrtes Produkt am Investmentmarkt. Dies spiegelt sich in gestiegenen Quadratmeterkaufpreisen, einem hohen Transaktionsvolumen und dem niedrigen Renditeniveau wider.

AUSBLICK

- Die aktuellen Projektentwicklungen schaffen mit ihrer Konzeption und ihren zusätzlichen Services derzeit neue Qualitätsstandards am Markt und werden trotz hoher Nachfrage und geringen Leerstandsquoten etablierte Gebäude herausfordern.
- Hier gilt es – wie bereits in der Vergangenheit – die Potenziale der Bestandsobjekte optimal zu nutzen, um damit auch weiterhin ein attraktives Produkt für die Anforderungen der Nutzer bieten zu können. Somit wird sich der Lebenszyklus eines Hochhauses von der Errichtung bis zu einer Komplettanierung oder Neuentwicklung tendenziell eher verkürzen.
- Damit Frankfurt in Zukunft eine im internationalen Vergleich wettbewerbsfähige Hochhausmetropole bleibt, werden neben innovativen Projektentwicklungen vor allem passende Grundstücke benötigt. Ein neuer Rahmenplan muss daher zwingend weitere Potenzialflächen ausweisen.

ANSPRECHPARTNER

MATTHIAS LEUBE

Chief Executive Officer | Germany
matthias.leube@colliers.com

CHRISTIAN KADEL

Head of Capital Markets | Germany
christian.kadel@colliers.com

STEPHAN BRÄUNING

Head of Office Letting | Frankfurt
stephan.braeuning@colliers.com

ROBERT MENKE

Head of Capital Markets | Frankfurt
robert.menke@colliers.com

Autorin

LAURA MÜLLER

Senior Consultant | Research | Frankfurt
laura.mueller@colliers.com

ÜBER COLLIERS INTERNATIONAL

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Leipzig, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien, Fachmärkten, Wohnhäusern und Grundstücken, Immobilienbewertung, Consulting sowie die Unterstützung von Unternehmen bei deren betrieblichem Immobilienmanagement (Corporate Solutions). Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (Nasdaq: CIGI) (TSX: CIG) mit mehr als 15.400 Experten in 69 Ländern tätig.



In 69 Ländern vertreten

55% unserer Investment-Transaktionen
in Deutschland mit internationalem Kapital

Colliers *Truly* International