



BÜROVERMIETUNG

Q1 | 2021 | FRANKFURT



Fast Facts

	Q1 2021	Veränderung zum Vorjahr
Flächenumsatz	76.000 m ²	+16,4 %
Vermietungsumsatz	59.200 m ²	- 6,6 %
Leerstand	830.800 m ²	+4,3 %
Leerstandsquote	7,2 %	+ 30 bp
Spitzenmiete	45,00 €/m ²	+/- 0 %
Durchschnittsmiete	22,50 €/m ²	+/- 0 %

Der Markt im Überblick

Der Frankfurter Bürovermietungs- markt konnte dank des Eigen- nutzerabschlusses von Siemens über 15.000 m² im Neubaubereich Gateway Gardens das Vorjahres- ergebnis um rund 11.000 m² bzw. 16 % übertreffen. Insgesamt blieb die Aktivität mit nur 95 Abschlüs- sen im 1. Quartal jedoch weiterhin verhalten.

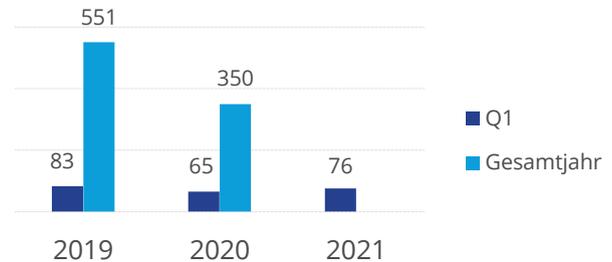
Der Leerstand legte gegenüber dem Jahresende leicht auf rund 831.000 m² zu, von denen ca. 11 % auf Untermietflächen entfielen. Im weiteren Jahresverlauf sind in einigen Teilmärkten weitere Anstiege zu erwarten.

Dank hochpreisiger Abschlüsse in Hochhäusern aus dem Jahr 2020 bleiben die Nominalmieten auf einem hohen Niveau, wenngleich sich die reduzierte Nachfrage bereits in Form steigender Incentivierungspakete bemerkbar macht. Unverändert hat die Corona- Pandemie damit auch den Frankfurter Markt fest im Griff. Dennoch planen zahlreiche Nutzer bereits langfristig für die Zeit nach der Pandemie. Das wird sich im Jahresverlauf aller Voraussicht nach auch in wieder steigenden Umsätzen widerspiegeln.

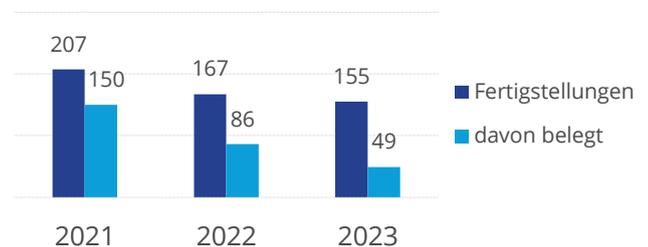
Teilmärkte



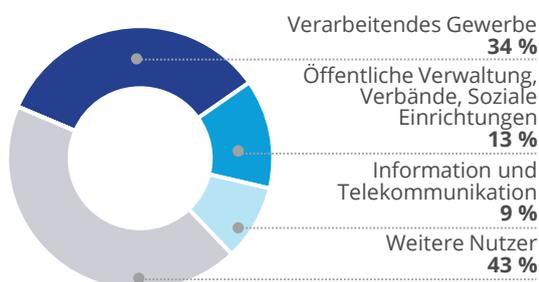
Flächenumsatz in 1.000 m²



Fertigstellungen in 1.000 m²



TOP 3 Branchen



Spitzen- und Durchschnittsmiete in €/m²





Fast Facts

	Q1 2021	Veränderung zum Vorjahr
Transaktionsvolumen	860 Mio. €	- 46,7 %
Brutto-Spitzenrendite Büro	3,00 %	0 bp
Bedeutendste Assetklasse	Büroimmobilien	
Größte Käufergruppe	Immobilien AGs	

Der Markt im Überblick

Der Investmentmarkt verzeichnete mit einem Volumen von rund 860 Mio. € einen verhaltenen Jahresauftakt. Auf Jahressicht stellt dieses Resultat einen starken Einbruch dar, der aber aus dem letztjährigen Rekordaufaktquartal mit der TLG-Aroundtown-Fusion resultiert. Mit lediglich zwei Deals über 100 Mio. € konnten zwar nicht die Erfolge großvolumiger Landmark-Deals der Jahresendrallye 2020 fortgesetzt werden, dennoch bestätigte die Anzahl der Transaktionen über alle Risikoklassen hinweg die positive Stimmung des Marktes.

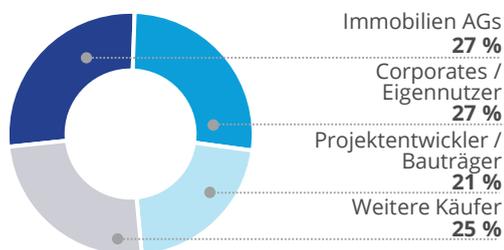
Während vermehrt aussichtsreiche Büroobjekte mit Repositionierungspotenzialen in Nebenlagen gehandelt wurden, entfiel angebotsbedingt nur ein Viertel des Volumens auf Core- und Core-Plus-Produkte. Trotz attraktiver Rahmenbedingungen und einer gefüllten Pipeline ist aufgrund des unsicheren Pandemieverlaufs und abkühlender Wirtschaftswachstumsprognosen noch nicht absehbar, ab wann abseits des stabilen Core-Produktes wieder die nötige Liquidität und der Wettbewerbsdruck bei Vermarktungen vorliegt.

Bedeutende Assetklassen

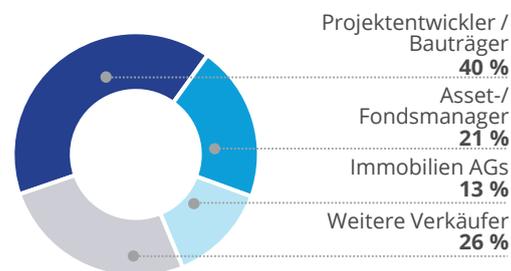
Brutto-Spitzenrendite in %, Transaktionsvolumen in € bzw. Anteil in %



TOP 3 Käufergruppen



TOP 3 Verkäufergruppen



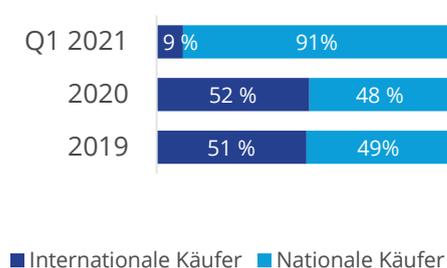
Transaktionsvolumen

TAV in Mrd. €



Kapitalherkunft

nach TAV



ANSPRECHPARTNER



Laura Müller
Associate Director | Research
+49 69 719 192 29
laura.mueller@colliers.com