BÜROVERMIETUNG

H1 | 2021 | FRANKFURT

Fast Facts

	Q2 2021	Veränderung zum Vorjahr
Flächenumsatz	166.700 m ²	+49,1 %
Vermietungsumsatz	148.500 m ²	+33,9 %
Leerstand	866.100 m ²	+9,0 %
Leerstandsquote	7,5 %	+ 60 bp
Spitzenmiete	45,00 €/m ²	-1,1 %
Durchschnittsmiete	23,00 €/m ²	+2,2 %

Der Markt im Überblick

Der Aufwärtstrend am Bürovermietungsmarkt hat sich im 2. Quartal fortgesetzt. Mit rund 91.000 m² wurde fast doppelt so viel Fläche umgesetzt wie im 1. Halbjahr 2020. Aktuell zeigen sich, wie bereits vor der Pandemie, deutliche Unterschiede zwischen den Leerständen in den Teilmärkten. Gerade in der Peripherie nahmen die Vakanzen teils merklich zu. Die höchsten Leerstandsquoten wiesen daher Eschborn mit über 17 % und Niederrad mit fast 14 % auf. Anmietungen in Hochhäusern und Projekten wie ONE oder Junghof

Plaza haben sich auch auf die Mieten ausgewirkt: Die Durchschnittsmiete stieg auf 23,00 €/m². Trotz der Erholung zeigen die Marktzahlen noch keine Rückkehr zum Vorkrisenniveau. Die erhoffte Belebung ist im 2. Quartal eingetreten, allerdings fahren viele Unternehmen bezüglich neuer Standortentscheidungen weiter auf Sicht und schieben nun langsam wieder Suchprozesse an. Ein erneuter Lockdown im Herbst könnte jedoch die noch fragile Erholung am Vermietungsmarkt schnell wieder zunichte machen.

Teilmärkte

Flächenumsatz in 1.000 m²

Fertigstellungen in 1.000 m²

TOP 3 Branchen

Spitzen- und Durchschnittsmiete in €/m²

Fast Facts

	Q2 2021	Veränderung zum Vorjahr
Transaktionsvolumen	1.771 Mio. €	- 34,2 %
Brutto-Spitzenrendite Büro	3,00 %	0 bp
Bedeutendste Assetklasse	Büroimmobilien	
Größte Käufergruppe	Asset-/ Fondsmanager	

Der Markt im Überblick

Am Investmentmarkt konnte zur Jahresmitte 2021 ein Transaktionsvolumen von ca. 1,8 Mrd. € verzeichnet werden. Nach dem bereits verhaltenen Jahresstart spiegelte sich die Verbesserung des Investmentklimas bisher nicht im Transaktionsgeschehen wider. Angesichts des schwachen zweiten Quartals wird ersichtlich, dass die Folgen der Pandemie auch weiterhin nachwirken und das aktuelle Ergebnis merklich unter dem Einfluss sich verzögernder Verkaufsprozesse steht. Gerade große, strukturierte Deals tun sich im

aktuellen Marktumfeld noch schwer. Durch den Mangel an begährtem Core-Produkt war zu beobachten, dass der Stimmungsaufschwung bei bestehendem Anlagedruck als Anlass zur Platzierung von risikobehafteten Büroobjekten mit Asset Management-Bedarf genommen wurde. Auch zukünftig werden moderne Immobilien stark gefragt sein, während sanierungsbedürftige, nicht marktfähige Bestandsobjekte mit Wiedervermietungsrisiken auch hinsichtlich Nachhaltigkeit – Stichwort ESG – kritischer geprüft werden.

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 I Research
+49 69 719 192 29
laura.mueller@colliers.com