



BÜROVERMIETUNG

STUTT GART Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | 2023

Colliers

Der Markt im Überblick

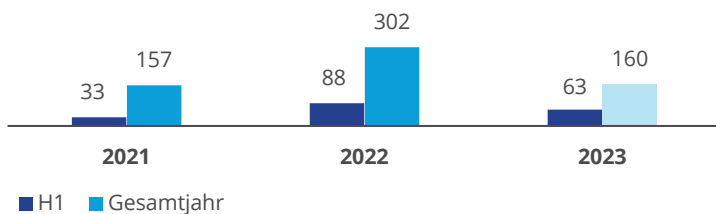
Analog zum gesamtdeutschen Markt konnte sich auch der Stuttgarter Bürovermietungsmarkt den herausfordernden Rahmenbedingungen nicht entziehen und verzeichnete im ersten Halbjahr 2023 einen geringen Flächen- und Vermietungsumsatz. Insbesondere fehlten weitgehend die Großdeals, so dass die Anmietungsaktivität mit 102 Abschlüssen auf durchschnittlichem Niveau lag. Darüber hinaus konnte eine weitere Polarisierung des Marktes, mit einer Fokussierung der Nutzer auf gut angebundene, zentrale Lagen registriert werden. Steigende Mietzinsen für zeitgemäße ESG-konforme Flächen werden hierbei oft durch eine Reduktion von

größeren zu kleineren Einheiten im Zuge von Homeoffice und flexiblen Arbeitswelten kompensiert. So stieg der Leerstand zur Jahresmitte noch einmal an, wobei sich auch hier eine zunehmende Segmentierung zwischen den Zentrumslagen mit ausgeprägter Flächenknappheit und den peripheren Teilmärkten mit sehr unterschiedlichen Flächenverfügbarkeiten zeigte. Es ist davon auszugehen, dass auch in der zweiten Jahreshälfte das Umsatzvolumen noch niedrig bleiben wird, die weiterhin hohe Aktivität im kleinteiligen Flächensegment lässt jedoch im Laufe des Jahres 2024 eine spürbare Erholung erwarten.

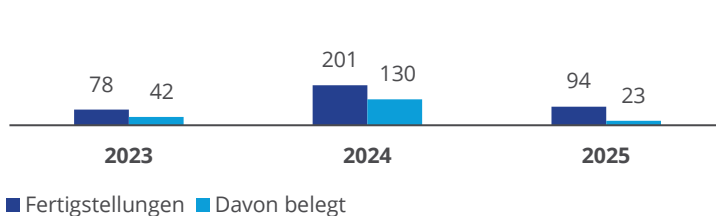
Fast Facts

	H1 2023	Veränderung zum Vorjahr
Flächenumsatz	62.800 m ²	-70,7 %
Vermietungsumsatz	55.800 m ²	-49,2 %
Leerstand	398.500 m ²	+24,0 %
Leerstandsquote	4,7 %	+90 bp
Spitzenmiete	35,00 €/m ²	+19,0 %
Durchschnittsmiete	18,30 €/m ²	+7,0 %

Flächenumsatz in 1.000 m²



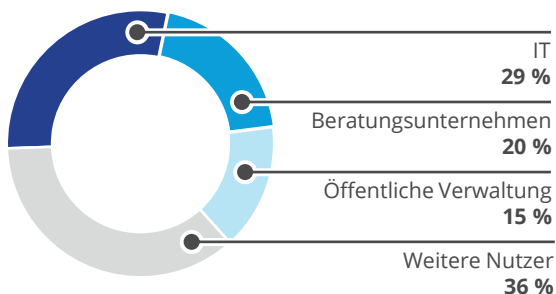
Fertigstellungen in 1.000 m²



Teilmärkte

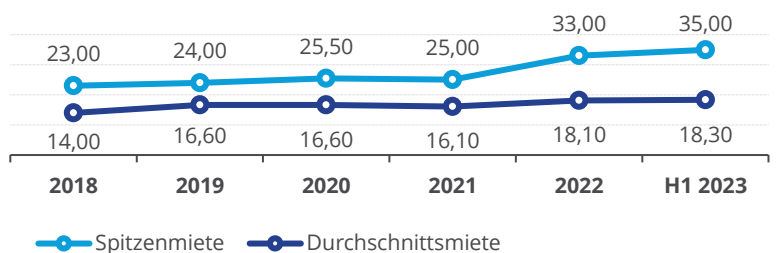


TOP 3 Branchen



Spitzen- und Durchschnittsmiete

in €/m²





INVESTMENT

STUTT GART Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | 2023



Der Markt im Überblick

In der ersten Hälfte des Jahres 2023 verzeichnete der Stuttgarter Immobilieninvestmentmarkt mit lediglich 11 Transaktionen eine geringe Aktivität und ein unterdurchschnittliches Transaktionsvolumen. Wie an allen deutschen Top-7-Standorten war das Marktgeschehen von Unsicherheit und Zurückhaltung geprägt, während die anhaltend hohen Finanzierungskosten sowie das gestiegene Zinsniveau alternativer Assetklassen das Investmentgeschehen zusätzlich dämpften. Obwohl die Preisvorstellungen bei Käufern und Verkäufern weiterhin auseinander gehen, konnte im zweiten Jahres-

quartal beobachtet werden, dass beide Seiten mittlerweile konstruktiver aufeinander zugehen. Die erschwerte Preisindikation erfordert dabei einen erhöhten Beratungsbedarf und führt dazu, dass Prozesse länger als noch vor der Krise dauern. Langwierige Verhandlungsprozesse sowie eine Transaktionstätigkeit, die sich erwartungsgemäß zunächst auf das kleinvolumige Segment beschränkt, werden jedoch auch in der zweiten Jahreshälfte zu einem limitierten Transaktionsvolumen führen und eine signifikante Belebung des Marktes nicht vor dem kommenden Jahr zulassen.

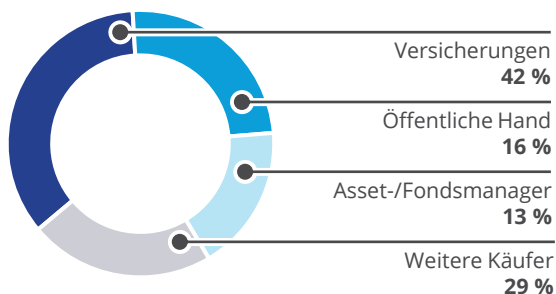
Fast Facts

	H1 2023	Veränderung zum Vorjahr
Transaktionsvolumen	356 Mio. €	-44,6 %
Brutto-Spitzenrendite Büro	4,30 %	+130 bp
Bedeutendste Assetklasse	Mischnutzung	
Größte Käufergruppe	Versicherungen	

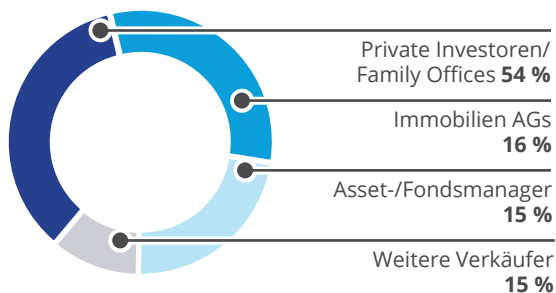
Bedeutende Assetklassen Brutto-Spitzenrendite in %, Transaktionsvolumen in € bzw. Anteil in %



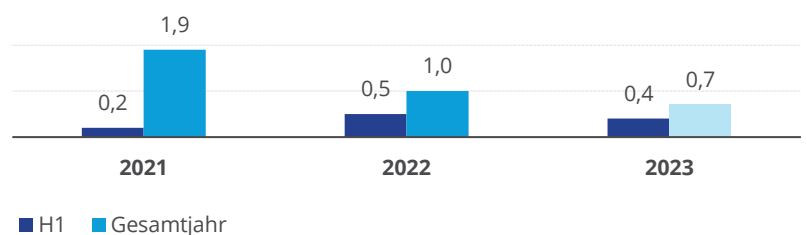
TOP 3 Käufergruppen



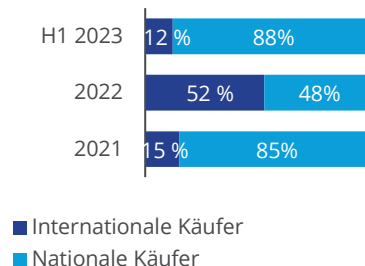
TOP 3 Verkäufergruppen



Transaktionsvolumen TAV in Mrd. €



Kapitalherkunft nach TAV



Ansprechpartner



Alexander Rutsch
Associate Director
Market Intelligence & Foresight
+49 711 22733-395
alexander.rutsch@colliers.com