



## Der Markt im Überblick

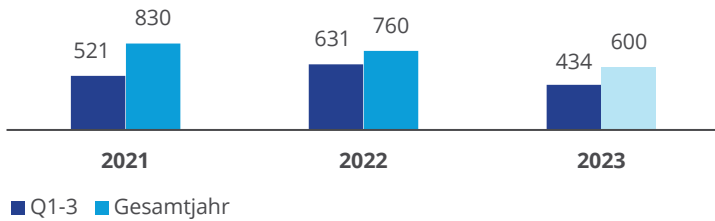
Mit einem Flächenumsatz von 434.000 m<sup>2</sup> bleibt der Berliner Büromarkt bis September deutlich hinter dem Vorjahr zurück. Insbesondere Großanmietungen sind durch die wirtschaftlichen Unsicherheiten zurückhaltend. Das Klein- und Mittelflächensegment bleibt hingegen sehr aktiv. Die Spitzenmiete steigt aufgrund der Nachfrage nach hochwertigen Büroflächen in Toplagen mit ESG-Konformität weiter an, während im Gegenzug die Durchschnittsmiete unter anderem aufgrund von Bestandsobjekten mit geringer ESG-Konformität leicht gesunken ist. Die Leerstandsquote hat noch einmal deutlich auf 4,7 % angezogen, insbesondere Untermiet-

flächen stehen vermehrt zur Verfügung. Ohne Untermietflächen liegt die Leerstandsquote bei 3,8 %. Die Öffentliche Verwaltung ist der größte Nachfrager, allerdings bleibt der IT-Sektor weiterhin einer der Treiber auf dem Büromarkt. Verkürzte Gesuchvorlaufzeiten und erhöhte ESG-Anforderungen seitens der Nutzer führen aktuell zu einer verstärkten Nachfrage nach fertiggestellten oder im Bau weiter fortgeschrittenen Neubauten mit ESG-Konformität. Das Schlussquartal wird verhalten bleiben, sodass die Prognose von 600.000 m<sup>2</sup> bestätigt wird. In 2024 wird mit einer sukzessiven Erholung der Nachfrage gerechnet.

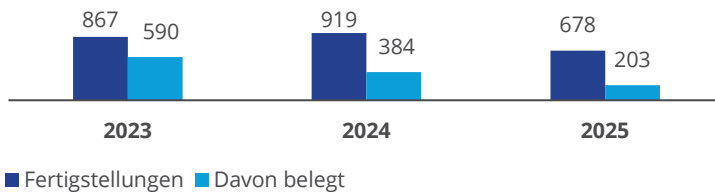
## Fast Facts

	Q1-3 2023	Veränderung zum Vorjahr
Flächenumsatz	434.000 m <sup>2</sup>	- 31,2 %
Vermietungsumsatz	392.300 m <sup>2</sup>	- 31,7 %
Leerstand	1.048.000 m <sup>2</sup>	+ 46,4 %
Leerstandsquote	4,7 %	+ 140 bp
Spitzenmiete	44,20 €/m <sup>2</sup>	+ 3,0 %
Durchschnittsmiete	28,90 €/m <sup>2</sup>	- 2,7 %

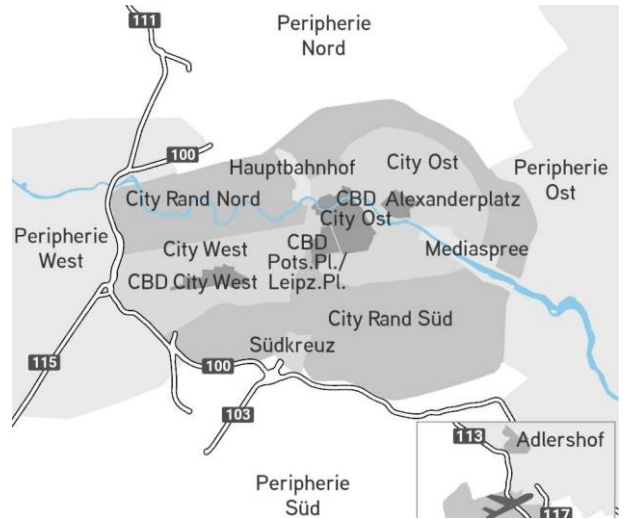
## Flächenumsatz in 1.000 m<sup>2</sup>



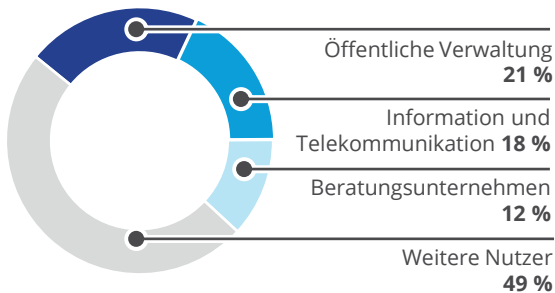
## Fertigstellungen in 1.000 m<sup>2</sup>



## Teilmärkte

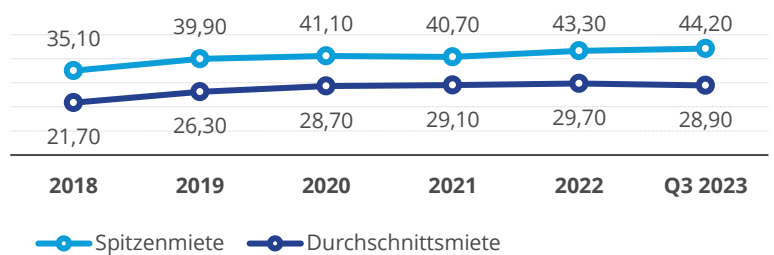


## TOP 3 Branchen



## Spitzen- und Durchschnittsmiete

in €/m<sup>2</sup>





## Der Markt im Überblick

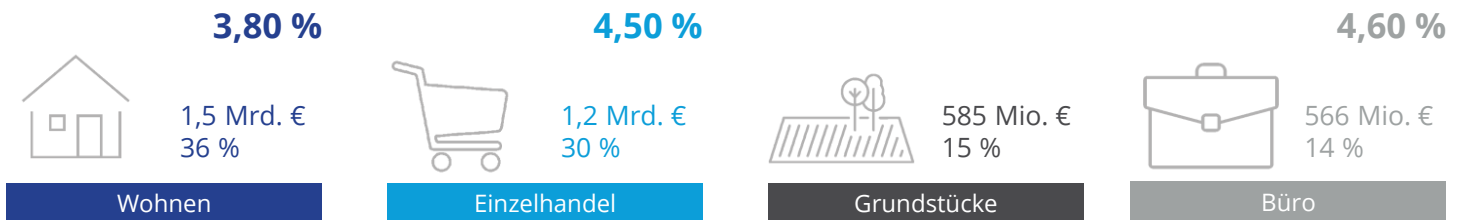
In den ersten drei Quartalen 2023 wurden auf dem Berliner Investmentmarkt Gewerbeimmobilien für 2,6 Mrd. € gehandelt. Das Ergebnis liegt 62 % unter dem Vorjahr, während das zehnjährige Mittel um 51 % verfehlt wurde. Die gebotenen sowie letztlich gezahlten Kaufpreise haben erneut nachgegeben. Eigenkapitalstarke Family Offices und private Investoren tätigen strategische Ankäufe, während institutionelle Investoren weiterhin abwarten und stattdessen häufig refinanzieren. Entsprechend wurde in den letzten Monaten keine Gewerbeimmobilie

für über 50 Mio. € verkauft. Einzelhandel bleibt die stärkste Assetklasse, während Büroimmobilien auf den niedrigsten Umsatz seit 2009 fallen. Die Renditen haben weiter kräftig angezogen. Die Spitzenrendite für Büros klettert auf 4,60 % brutto, Einzelhandel und Logistik liegen beide bei 4,50 %. Family Offices zahlen für Top-Produkte jedoch höhere Faktoren. Wir rechnen mit einer Bodenbildung zum Jahresende und einer graduellen Marktbelebung über das gesamte kommende Jahr hinweg, auch wenn diese von vielen externen Faktoren abhängig ist.

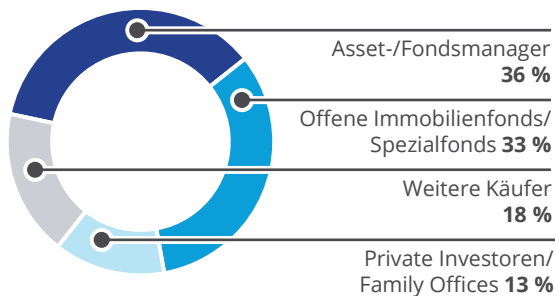
## Fast Facts

	Q1-3 2023	Veränderung zum Vorjahr
Transaktionsvolumen Gewerbe	2.571 Mio. €	- 62,1 %
Transaktionsvolumen Wohnen	1.460 Mio. €	- 31,0 %
Brutto-Spitzenrendite Büro	4,60 %	+ 150 bp
Bedeutendste Assetklasse	Einzelhandel	
Größte Käufergruppe	Asset-/Fondsmanager	

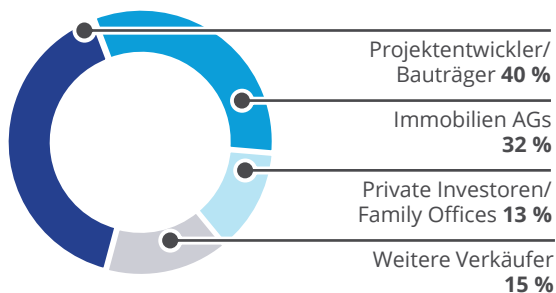
## Bedeutende Assetklassen Brutto-Spitzenrendite in %, Transaktionsvolumen in € bzw. Anteil in %



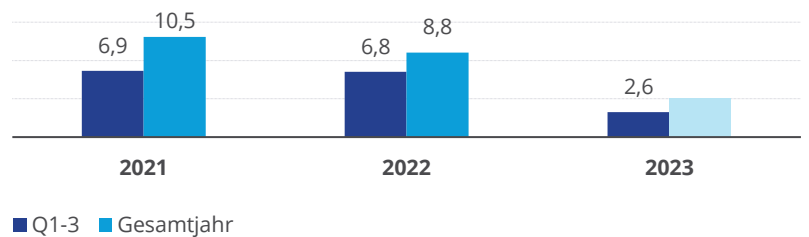
## TOP 3 Käufergruppen Gewerbe



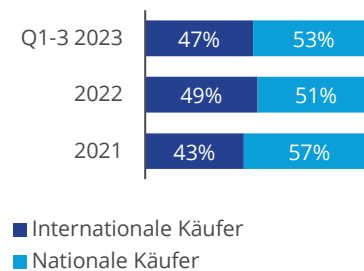
## TOP 3 Verkäufergruppen Gewerbe



## Transaktionsvolumen TAV Gewerbe in Mrd. €



## Kapitalherkunft nach TAV Gewerbe



## Ansprechpartner



**Marc Steinke**  
 Associate Director | Research  
 +49 171 266 97 67  
 marc.steinke@colliers.com