

Büromieter in Bindungsangst

Zentral gelegene moderne Büroflächen vermieten sich wie geschnitten Brot. Vorausgesetzt, die dazugehörige Immobilie befindet sich bereits im Bau. Doch die Bereitschaft der Mieter, sich bereits im Projektstadium an eine Immobilie zu binden, ist nach wie vor niedrig. Experten vermuten, dass viele Firmen mental immer noch in einer Welt des Flächenüberflusses leben – obwohl die längst nicht mehr existiert.

2017 sei für den deutschen Büromarkt das umsatzstärkste Jahr seit 1990 gewesen, rechnet Ralf Fröba, Bereichsleiter bei bulwiengesa, vor. „Aber wir sehen nach wie vor sehr schwache Vorvermietungsquoten.“ Die Researcher haben nachgesehen, wie viele Büro-Quadratmeter in den Finanzkrisenjahren 2007/2008 noch im Projektstadium an Nutzer vermittelt werden konnten, und dies mit den Umsätzen ab 2009 verglichen.

Es zeigte sich, dass nur in einer der sieben untersuchten Metropolen das Volumen der Vorvermietungen gestiegen ist, nämlich in Berlin. In anderen Städten gab es teilweise drastische Rückgänge, in München schrumpfte die Zahl der pro Jahr in Projekten vermieteten Quadratmeter um über 60% auf nur noch 33.000, in Köln um 54% auf 25.000 und in Hamburg um 31% auf 63.000. Stabil blieben die durchschnittlichen jährlichen Vorvermietungen in Frankfurt (63.000 m²) und Stuttgart (16.000 m²). Die Gesamtbilanz aller sieben Hochburgen liegt bei -23,5%.

Wie kommt's? Die deutsche Wirtschaft brummt, die Zuversicht der Unternehmen, abgebildet im Ifo-Geschäftsklimaindex, erreichte im Januar den höchsten Stand seit 2008. Und die Firmen mieten ja auch kräftig

an – 4,2 Mio. m² waren es 2017, 7% mehr als im Vorjahr. Die Leerstandsquoten sind auf neuem Niedrigst-Level, München und Berlin sind so gut wie voll vermietet. „Die Mehrheit der Unternehmen hat immer noch nicht verstanden, dass wir eine Knappheitssituation haben“, versucht sich Fröba an einer Erklärung für die geringen Vorvermietungswerte. „Man ist seit 15 Jahren gewohnt, auch kurzfristig immer Angebote für moderne Büroflächen bekommen zu können.“ Manche Gebäude hätten seit 2003 leer gestanden – „die waren dann jahrelang jederzeit verfügbar“. Doch dieser Flächenvorrat wurde mittlerweile absorbiert bzw. durch Abriss und Umnutzungen vom Markt genommen – allein im Jahr 2016 verschwanden so 1 Mio. m² vom Markt, rechnet bulwiengesa vor.

Dazu passt die Beobachtung von Wolfgang Speer, Leiter Bürovermietung bei Colliers International. „Etwa ab 2011 konnte man sehen, dass das Wirtschaftswachstum immer weiter Fahrt aufnahm. Der Flächenbedarf wuchs, und er musste schnell befriedigt werden. Dafür waren die Projekte nicht schnell genug fertig.“ Viele, auch viele besonders schön designte Vorhaben habe man nicht vermietet bekommen – „das hat uns manchmal selber gewundert“.



Frankfurter Bankenlage, die S-Bahn vor der Tür: Wer hier baut, wird seine Mieter schon finden. Quelle: Immobilien Zeitung, Urheber: Monika Leykam

Viele Firmen zögern bis heute, sich frühzeitig an ein Bürogebäude zu binden – obwohl gleichzeitig händeringend nach repräsentativen modernen Räumen mit guter ÖPNV-Verbindung und niedrigen Nebenkosten gesucht wird. „Bei Objekten, die diese Kriterien erfüllen, brennt dann zwölf Monate vor Fertigstellung an der Vermietungsfond der Busch“, weiß Fröba. Diese Mieter seien die Profiteure der Mutigen, die sich schon vorab für einen Teil der Flächen verpflichtet hatten und dadurch die Finanzierung und Realisierung des Gebäudes erst ermöglichten. Bei Fertigstellung sind die Gebäude dann schon fast voll (siehe Grafik: „Es wird kaum mehr spekulativ gebaut“).

Ein gefühlter Überfluss an Flächen mag eine Erklärung für die Vorvermietungsflaute sein, die Scheu davor, allzu weit in die Zukunft planen zu wollen, eine andere. „Heutzutage ist es nicht so sehr die Angst vor einer Abschwächung der Konjunktur, die die Entscheidungsfreude bremst, sondern der Wunsch nach maximaler Flexibilität“, sagt Fröba. Als Beleg führt der Forscher den Rekordwert von 185.000 m² an, die 2017 in den sieben Städten durch Coworkinganbieter absorbiert wurden. Die Betreiber dieser Flächen bieten kurzfristig buchbare Räume, die nicht nur von einzelnen Selbstständigen, sondern mittlerweile von ganzen Projektteams großer Konzerne gebucht werden.

Ulrich Höller, Chef des Projektentwicklers GEG, stellt sich darauf bei der Vermarktung seines Büroturms Global Tower gezielt ein. „Coworkinganbieter werden als Büromieter immer wichtiger, vor allem in Gebäuden, die von großen Firmen genutzt werden. Die mieten diese Flächen flexibel zusätzlich an, wenn gerade Bedarf danach besteht. Manche Mietinteressenten fragen sogar schon aktiv nach einer Coworkingkomponente im Gebäude.“

Das könnte man als weiteren Beleg dafür nehmen, dass Nutzer sich nicht mehr langfristig festlegen möchten. Für Marko Bohm, Geschäftsführer Real Estate Management beim Immobiliendienstleister Strabag FPS, sind es aber mehr die absehbaren starken Veränderungen der Arbeitswelt, die das Verhalten der Firmen bestimmen, als fehlender Bindungswille an eine Immobilie. Die Planungszyklen haben sich auf zwei bis drei

Jahre verkürzt“, beobachtet Bohm. Viele Betriebe seien sich bewusst, dass die Digitalisierung früher oder später einen Stellenabbau in bestimmten Bereichen nach sich ziehen werde. „Das macht es so schwer, seriös eine Einschätzung über den langfristigen Arbeitsplatzbedarf abzugeben. Man weiß, dass sich etwas verändern wird, aber nicht, wann sich diese Veränderung konkret manifestieren wird.“ Das schlage auch auf die Vertragslaufzeiten durch. „Vorvermietungen größerer Flächen gehen aktuell über fünf bis zehn Jahre, länger bindet sich heute kaum einer mehr.“

Carsten Ape, Leiter Bürovermietung bei CBRE, beobachtet bei den Mietern hingegen wieder eine wachsende Neigung, sich für volle zehn Jahre zu verpflichten, und zwar nicht nur bei Neubauprojekten, sondern auch im Bestand. „Die Mieter erkennen, dass zehn Jahre wirtschaftlich die bessere Alternative sind als kürzere Laufzeiten, weil der Vermieter dann mehr finanzielle Zugeständnisse macht.“

Auch bei den Vorvermietungen sieht der Makler einen positiven Trend. „Die begrenzte Auswahl an verfügbaren Bestandsflächen erhöht die Bereitschaft, sich auch mit Immobilien zu beschäftigen, die man noch nicht sehen kann. Außerdem

„Doppelte Lernkurve“ bei Angebot und Mietpreisen

hat sich bei den Mietpreisen die Schere zwischen Bestand und Neubau ein Stück geschlossen, vor allem da die Eigentümer von Bestandsobjekten nicht mehr um jeden Preis um Mieter kämpfen wollen bzw. müssen.“ Dass vor zehn Jahren mehr Vorvermietungen erfolgten, habe vielleicht auch am Angebot gelegen. „Damals haben wir uns zehnmal so viele Projekte angesehen wie heute – es wurden einfach mehr Büros geplant.“

Auf eine echte Trendwende bei seinen Kunden muss Ape allerdings weiter warten: „In den Köpfen herrscht immer noch die Vorstellung von Überfluss an Büroflächen. Die Mieter erwarten, dass sie umworben werden, aber das ist höchstens noch in Frankfurt so. In Berlin oder München muss man vielen Firmen erst einmal erklären, dass sie sich in der Schlange anstellen müssen.“ Von einer „doppelten Lernkurve“, die seine Kunden durch-

machen müssen, spricht Ape in München ansässiger Kollege Speer. Manch einer, sagt er scherzhaft, lebe immer noch im sprichwörtlichen Tal der Ahnungslosen. „Wer sich jetzt mit der Verlagerung seiner Büros beschäftigt, muss feststellen, dass sowohl die Verfügbarkeit als auch die Mietniveaus sich verändert haben. München ist in nur vier Jahren um 20% teurer geworden. Da sind viele dann überrascht.“

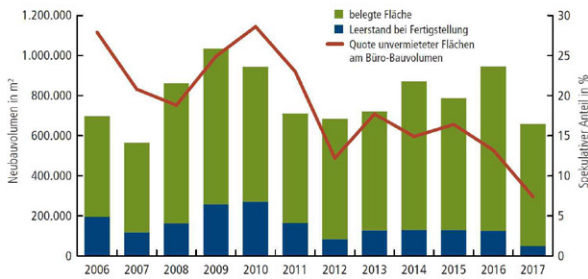
Immerhin: In München hat sich nach Colliers-Berechnung von 2016 auf 2017 der Anteil der Vorvermietungen am Flächenumsatz in Büro-Neubauten von 15% auf 30% verdoppelt. Speer: „Wir glauben an die Trendumkehr. Die Firmen wissen mittlerweile, wenn sie zu lange warten, ist das Angebot weg. Oft ist am Markt ja schon gar nichts passendes mehr verfügbar außer eben einem geplanten Projekt.“

Das sieht der Strabag-Experte Bohm ganz anders. Seiner Einschätzung nach werden die Vorvermietungen erst dann wieder signifikant zunehmen, wenn

sich Konjunktur und Immobilienmarkt deutlich abkühlen.“ Dann wird nämlich jedes Projekt auf hohe Vorvermietungsquoten angewiesen sein, um überhaupt realisiert und finanziert werden zu können.“ Das sei in der momentanen Marktlage ganz anders. „Heute können die Entwickler hochwertiger Bürogebäude in guten Lagen der Metropolen darauf zählen, dass ihre Flächen schon während der Bauphase absorbiert werden.“ Das mache sie mutiger, auch ohne großflächige Vorvermietungen zu starten. „Es gab Zeiten, als bis zu 80% Vorvermietungsquote verlangt wurden. Das hat sich komplett geändert. Wenn Standort und Gebäude stimmen, ist manchmal schon bei 20% eine Realisierung möglich, bei 50% eigentlich immer.“ Die Bankfinanzierung sei kein Nadelöhr mehr, es gebe mittlerweile genügend eigenkapitalstarke Marktteilnehmer, um die Lücke zu füllen. **ml**

Es wird kaum mehr spekulativ gebaut

Neubauvolumen in den sieben A-Städten*



*Berlin, München, Hamburg, Frankfurt, Düsseldorf, Köln, Stuttgart

© Immobilien Zeitung; Quelle: bulwiengesa