

Florian Mundt

Finden, prüfen, kaufen und entwickeln – Strategien für Spezialfonds in der Nutzungsart Büro

Der deutsche Büroimmobilienmarkt ist bezogen auf Projektentwicklungen gegenüber dem Wohnungsmarkt ins Hintertreffen geraten: Von 2012 bis 2018 sank die Zahl der fertiggestellten Büroflächen in den sieben A-Städten nach Angaben von bulwiengesa in Summe von 2,6 auf 1,5 Millionen Quadratmeter. Im Gegenzug stieg die fertiggestellte Wohnfläche um 43 Prozent auf 6,0 Millionen Quadratmeter. Im Rahmen der Immobilienzyklen ist es an der Zeit, Büroimmobilien stärker in den Fokus zu nehmen.

Neben den allgemein günstigen Wirtschaftsdaten sind es vor allem die Wachstumsaussichten für den tertiären Sektor, die Büroimmobilien zu einer attraktiven Anlage machen. Sowohl in den A-Städten als auch an B-Standorten prognostiziert Wüest Partner in den kommenden Jahren einen Anstieg der Bürobeschäftigten zwischen

vier bis sechs Prozent. Die Folge ist weiterhin eine Produktverknappung am Markt: So sind 2017 zum siebten Mal in Folge die Büro-Spitzenmieten angestiegen, ebenso sank die Leerstandsquote seit 2011 flächendeckend. Im ersten Halbjahr 2018 erreichte sie an den A-Standorten ein historisches Tief von durchschnittlich 3,7 Prozent. In Berlin ist der Neubaubedarf besonders groß angesichts einer extrem niedrigen Leerstandsquote von 1,7 Prozent.

Die Tiefstände der Leerstandsquoten und die zurückgehende Zahl neuer Projektentwicklungen an den A-Standorten lenken den Investorenblick auf alternative Standorte und Anlagestrategien. Denn mangelnde Objektverfügbarkeiten und damit steigende Preise führen zu sinkenden Renditen. Die Nettoanfangsrenditen an allen A-Standorten sind 2017 zum ersten Mal unter vier Prozent gerutscht, in Berlin sogar unter 3,0 Prozent. Folglich richtet sich der Investorenblick neben diesen ausgewählten Objekten in A-Lagen auf B- und C-Standorte im Rahmen einer Core-Satellite-Strategie. Ihr Kern bildet ein Core-Anteil im Portfolio mit Immobilien in A-Lagen und geringerem Mietausfallrisiko, um welchen



sich Objekte und Standorte mit einem höheren Risikograd und damit mehr Renditepotenzial gruppieren.

Im Sinne langfristiger Exit-Strategien, bei denen die dauerhafte Generierung hoher Mieteinnahmen im Vordergrund steht, bleibt ein Core-Portfolio unverzichtbar. Core-Immobilien sichern durch gesicherte Nachfrage auf Mieterseite auch in wirtschaftlich schlechten Zeiten einen kontinuierlichen Cashflow. Zudem bieten Core-Immobilien in der Regel eine hohe Liquidität und Wertbeständigkeit, sodass sie auch in Krisenzeiten ein attraktives Handelsobjekt darstellen.

In den Krisenjahren 2009-2011 bildeten Core-Immobilien 90 Prozent des gesamten Transaktionsvolumens auf dem Gewerbeimmobilienmarkt, im Vorkrisen-Zyklus 2005-2007 lag ihr Anteil bei 50 Prozent. Doch mittlerweile sind Core-Immobilien Mangelware. Durch den Neubaurückgang in den A-Städten sank der dortige Anteil von Bürogebäuden, die jünger als zehn Jahre sind, innerhalb von 15 Jahren von über 20 auf aktuell zwölf Prozent. Daher gilt es, die Investitionsstrategie mit einem Manage-to-Core-Ansatz zu ergänzen. Hierbei richtet sich der Blick auf entwicklungsfähige Immobilien in guten Lagen der A-Städte. Eigene Projektentwicklungsexpertise ist hierbei für Investment- und Asset Management-Unternehmen ein Wettbewerbsvorteil.

Der deutsche Immobilienmarkt bietet über Core hinaus hohes Potenzial an Nebenstandorten. Anders als in zentralistisch organisierte Länder wie England oder Frankreich gibt es hierzulande eine starke regionale Struktur. Während sich 43 Prozent der bestehenden Büroflächen in den A-Städten befinden, verteilt sich der Rest zwischen 15 und 22 Prozent auf B-, C- und D-Städte. Entsprechend gibt es auch außerhalb der Metropolen ein umfangreiches Marktangebot, welches durch kleine und mittelständische Unternehmen geprägt ist. Diese versammeln nach Angaben des Statistischen Bundesamtes mit rund 61 Prozent weiterhin das Gros der Beschäftigten in Deutschland, verzeichnen eine geringere Mobilität und generieren daher stabile Mieteinnahmen.

Neben Manage-to-Core und regionaler Diversifizierung empfiehlt sich eine diversifizierte Mieterstruktur. Dies umfasst multiple und branchenübergreifende Mietparteien, um sich gegen Krisenzeiten einzelner Wirtschaftszweige abzusichern. Darüber hinaus kommen auch Immobilien infrage, die unterschiedliche Nutzungsarten miteinander vereinen. In der Regel sind hierbei Hochbauten gefragt, die durch den Flächenmangel in den Großstädten eine effiziente Raumnutzung ermöglichen. Als Investitionsobjekt gewinnen sie Attraktivität durch die Integration von Wohnungen, Hotels oder Einzelhandel.



Da angesichts des historischen Büroflächenbestands in Deutschland das Wertschöpfungspotenzial einer Immobilie zunehmende Bedeutung gewinnt, sind vielfältige Kompetenzen im Fonds- und Immobilienmanagement gefragt. Diese Tatsache wird verstärkt durch die Verlagerung auf Nebenstandorte und die Abkehr von Single-Tenant-Gebäuden. Es empfiehlt sich also, dass der Fonds- und Investmentmanager seine Serviceleistungen auf das Asset- und Property-Management ausweitet. Lokale Expertise und ein guter Marktzugang werden zum Schlüssel in einer noch länger anhaltenden Phase von Objektmangel bei steigender Nachfrage.



Florian Mundt

Geschäftsführender Gesellschafter
Deutsche Investment

Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Weitere Angaben zum Autor S.85

Weitere Angaben zum Unternehmen S.144