

Absolut|private

Private-Market-Investments
für institutionelle Investoren

kommentar

DR. NICOLE | Commerz Real

Neue Rahmenbedingungen erfordern
aktive Bürostrategien

Q1
2026

Neue Rahmenbedingungen erfordern aktive Bürostrategien



Dr. Nicole Arnold Geschäftsführerin, Commerz Real, Wiesbaden

Am deutschen Büromarkt findet derzeit eine Polarisierung statt, die sich in Frankfurt am Main sehr plastisch beobachten lässt: Während das zentrale Hochhausprojekt „Four“ kürzlich fertiggestellt und dem Vernehmen nach für bis zu 60 Euro pro Quadratmeter vermietet wurde, und nebenan mit dem „Central Business Tower“ das nächste Hochhaus emporwächst, steht nur wenige 100 Meter entfernt das „Trianon“-Hochhaus leer. Dabei ist der Leerstand im Bankenviertel noch deutlich geringer als in mancher peripheren Lage.

So entstehen neue Büroflächen und die Spitzenmieten steigen, während der Büroleerstand wächst – letzteres vor allem bei veralteten Flächen in weniger attraktiven Lagen. Nicht nur in Frankfurt, dieselben Trends lassen sich auch in anderen Städten und Ländern beobachten.

Denn parallel zu den Arbeitsmodellen verändern sich die Nutzerpräferenzen, während Anforderungen der Mieter an Energieeffizienz und andere branchenspezifische Kriterien zunehmen. Durch den Homeoffice-Trend reduzieren die Unternehmen ihre Flächen zwar insgesamt, konzentrieren sich aber häufiger auf die hochwertigen Flächen in besonders attraktiven Lagen – und sind dann auch bereit, entsprechende Spitzenmieten zu zahlen. Flächen und Lagen, die dabei nicht mehr mithalten können, haben es indes zunehmend schwer.

Für Investoren liegt in dieser Polarisierung eine doppelte Chance: Zunächst

ist ein pauschaler Abgesang auf das Büro als Assetklasse nicht sachgerecht. Für hochwertige Flächen in sehr guten Lagen lassen sich nach wie vor zahlungsbereite Mieter finden und verlässliche Cashflows erzielen. Dieser Stabilitätsanker hat jedoch seinen Preis: Kaufpreismultiplikatoren (und Baukosten) sind hoch, entsprechend niedrig sind die Ankaufsrenditen. Und das vor dem Hintergrund gestiegener Zinsen und Renditen bei anderen Assetklassen.

Gleichzeitig entsteht die größere Dynamik genau dort, wo die Büropolarisierung aktiv genutzt werden kann: bei denjenigen Büroimmobilien, die in ihrem aktuellen Zustand als nicht mehr marktgängig gelten, aber durch gezielte Maßnahmen wieder an genau jenes erforderliche Qualitätsniveau herangeführt werden können. Strategische Value-Add-Ansätze zielen darauf ab, funktional, energetisch oder konzeptionell nicht mehr aktuelle Gebäude durch Sanierungen, neue Raumkonzepte, Umnutzungen oder eine höhere Nutzerdiversifizierung wieder wettbewerbsfähiger zu machen.

Durch die tiefere Wertschöpfung lässt sich in der Regel ein höheres Renditepotenzial realisieren, bei oftmals weniger Zeit- und Kapitaleinsatz. Value-Add-Strategien gehen jedoch mit hoher Komplexität und Risiken einher, etwa in Hinblick auf Baukosten

oder Zeitpläne. Um sie zu managen und ein Projekt erfolgreich umzusetzen, braucht es Expertise. Auch müssen beim Objekt die Voraussetzungen stimmen: eine gut angebundene und urbane Lage, aber auch ein Mindestmaß an baulicher Substanzqualität sind unabdingbar.

Der erste Erfolgsparameter für eine solche Strategie ist die bessere Vermietbarkeit. Bei erfolgreicher Wiedervermietung wird der laufende Cash-

„Dynamik entsteht bei den Büroimmobilien, die an das erforderliche Qualitätsniveau herangeführt werden können.“

flow schnell eine attraktive Rendite erzielen. Hinzu kommt die größere Marktgängigkeit, so dass auch bei einem später geplanten Exit eine höhere Bewertung realistisch ist.

Man sollte den Büromarkt also keineswegs pauschal abschreiben. Aber veränderte Rahmenbedingungen erfordern ein Überdenken der Investitionsstrategien. Während Core-Immobilien weiterhin Stabilität bieten, kann Value Add ebenfalls eine erfolgversprechende Rolle spielen, ohne mit unbeherrschbaren Risiken einherzugehen – denn die Anforderungen an moderne und marktgängige Büroimmobilien sind klar.

Absolut|private



Wissens-
publikation



Kommentare

DR. NICOLE ARNOLD | Commerz Real
ISABELLE SCEMAMA | BNP Paribas AM

Fachbeiträge

infrastructure

Private Debt für Infrastruktur in Asien

ANGUS DAVIDSON | AEW
BERND VOGEL | Natixis Investment Managers

infrastructure

Solarparks als Bausteine transitorisch robuster Portfolios

DR. JULIAN HOCHSCHERF | hep global

real estate

Principal-Agent-Dynamiken im institutionellen Immobilienfondsgeschäft

ALEXANDER REMY | QORE Solutions

private debt

Private Debt im Realitäts-Check

EUGENIO SANGERMANO | BF.capital
PROF. DR. MICHAEL FLAD | Hochschule Esslingen

natural resources

Forst als Assetklasse für institutionelle Investoren

HANS-JOACHIM SEYFARTH | MEAG

private markets

Transparenz und Cashflow-Steuerung für Private-Market-Portfolios

PHILIPP PLATE | BayernInvest

Kompakt

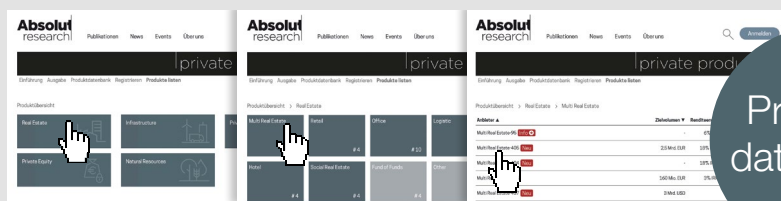
STEFAN STUTE | Wüest Partner Immobilienberatung

Jetzt kostenlos anfordern!

Printausgabe

Absolut|private products

Exklusive Produktplattform für zur Zeichnung offene Private-Market-Produkte aus fünf Assetklassen. Asset Manager haben die Möglichkeit, ihre Angebote zu **listen**, institutionelle Asset Owner profitieren von einer **kostenfreien** Nutzung.



Produkt-
datenbank



Produktplattform

Registrierung

Absolut
research