

PRESSEMITTEILUNG

*Für nähere Informationen und Pressematerial wenden Sie sich bitte an die PR-Agentur.*

## **Münchner Büromarkt 2019: Mangel hebt Attraktivität von Flächen nicht nur in Innenstadtlagen**

- Experten sprechen bei Makler Lounge über aktuelle Entwicklungen
- Absorption: Flächenangebot in München reicht nur für drei Monate
- New Work-Trends wie Coworking Spaces und Desk Sharing verändern die Art der Nachfrage bei Büroimmobilien
- Büroimmobilien mit LEED-Zertifizierung weiter im Kommen
- Unternehmen blicken bei Anmietung auf verfügbaren Wohnraum für Mitarbeiter

**München, 30. Januar 2019. Büroimmobilien als Anlageklasse bleiben zwar weiterhin sehr gefragt – aber es trennt sich mehr und mehr die Spreu vom Weizen. „Der starke Wertzuwachs von knapp 90 Prozent bei Büroimmobilien in A-Standorten und sinkende Renditen von unter drei Prozent selektieren zunehmend die potenzielle Käuferschicht. Wer hier kauft, achtet sehr genau auf die Qualität und Zukunftsfähigkeit der Gebäude“, fasst Michael Schwaiger, Geschäftsführer der Schwaiger Group, die Ergebnisse der zweiten Schwaiger Makler Lounge zusammen. In Deutschland wurden in den vergangenen fünf Jahren mehr als 120 Milliarden Euro allein in Bürogebäude investiert.**

Im Rahmen der Makler Lounge haben sich Makler, Immobilienexperten und Projektentwickler in München über Trends und Herausforderungen im Segment Büroimmobilien ausgetauscht. Fazit: Münchens Makler erwarten, dass New Work-Trends wie Coworking Konzepte, Concierge Service am Arbeitsplatz und grüne Büroimmobilien künftig eine noch größere Rolle spielen werden.

„Der Flächenmangel bei Büroimmobilien wird besonders ersichtlich, wenn man Leerstand und Flächenumsatz ins Verhältnis setzt. Man unterstellt dieser Überlegung, dass der Umsatz der Nettoabsorption entspricht. In den sieben A-Standorten würde das Flächenangebot demnach im Durchschnitt theoretisch noch 1 Jahr ausreichen, in München gerade einmal noch ein viertel Jahr“, sagt Ralf Fröba, Geschäftsführer der bulwiengesa appraisal GmbH. Fröba zufolge rückt dadurch das Umland von A-Standorten ebenfalls stärker in den Fokus des Interesses. Dieser Trend wird den teilnehmenden Maklern der Makler Lounge zufolge dadurch begünstigt, dass Unternehmen bei der Lageermittlung darauf achten, ob entsprechend Wohnraum für die Bürobeschäftigten zur Verfügung steht. Drei von vier Vertretern

renommierter Münchner Maklerhäuser gehen davon aus, dass Unternehmen deshalb künftig häufiger im Umland nach einem geeigneten Bürostandort suchen. Schwaiger: „Ob Innenstadt, Stadtrand oder Umland: Der gesamte Ballungsraum München profitiert gleichermaßen.“

### **75 Prozent der Makler stufen weiche Standortfaktoren als immer wichtiger ein**

Eine Erhebung unter den Maklern zeigt zudem einen klaren Trend. Ob Miete oder Kauf: 75 Prozent der von Schwaiger befragten Makler gehen davon aus, dass Unternehmen wie Investoren immer stärker auf LEED zertifizierte Immobilien setzen. Das senkt nicht nur die Nebenkosten und fördert das Image, sondern dient Interessenten als nachhaltiges Bewertungssystem. Einig sind sich die Makler zudem, dass Trends wie Coworking Spaces und Desk Sharing die Art der Nachfrage verändern. „Im Zentrum steht immer häufiger die Frage: Passt die Immobilie zu agilen Arbeitsformen der Zukunft?“, sagt Michael Schwaiger. „Drei Viertel der Makler finden, dass weiche Standortfaktoren wie Concierge Services, gemütliche Lounge-Bereiche und Gastronomie die Attraktivität von Bürostandorten deutlich heben.“ Die Hälfte der Makler bewertet ferner den Mehrwert einer durchdachten Gebäudetechnik wie smarte Park-, Schlüssel- und Bezahlssysteme positiv.

Fröba: „Die entscheidenden Parameter am Markt für Büroimmobilien legen den Schluss nahe, dass sich die Entwicklung in den kommenden Jahren weiter positiv fortsetzen wird. Dennoch tun Projektentwickler und Käufer gut daran, in Trends der Zukunft zu investieren.“

### **Über die Schwaiger Group**

Die Schwaiger Group ist als Bauträger sowie in den Bereichen Ankauf, Projektentwicklung, Vermietung und Verkauf tätig. Das Unternehmen ist seit mehr als 25 Jahren erfolgreich am Münchner Markt aktiv. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der nachhaltigen Revitalisierung von Objekten. Auf dem Feld der Immobilientransaktionen übernimmt die Schwaiger Group die komplette Klaviatur der Prozesse von der Prüfung der Standortqualität und Substanz über technische und kaufmännische Due Diligence bis zur Vertragsreife. Bisher realisierte das Unternehmen unter anderem ein Wohnbauprojekt in Johanneskirchen, die Revitalisierung eines Wohn- und Geschäftshauses am Münchner Oberanger sowie mehrere große Gewerbeprojekte am Frankfurter Ring in München und im Münchner Osten. Zuletzt erwarb die Schwaiger Group die Büroimmobilie „Hatrium“ in Unterhaching. Heute ist das Unternehmen mit 12 Mitarbeitern und einem abgewickelten Transaktionsvolumen von € 325 Mio. sowie mehr als 237.000 Quadratmetern gemanagten Mietflächen einer der leistungsstärksten Akteure in der regionalen Bau- und Immobilienbranche.

### **Pressekontakt**

SCRIVO Public Relations  
Ansprechpartner: Tristan Thaller  
Elvirastraße 4, Rgb.  
D-80636 München  
tel: +49 89 45 23 508 15  
fax: +49 89 45 23 508 20  
e-mail: tristan.thaller@scrivo-pr.de  
internet: www.scrivo-pr.de