



**GARBE** .  
Institutional Capital



Obsoleszenzrisiken von  
Büroimmobilien – Wohnen  
und Life Science als Ausweg?

# Executive Summary

Der Büroimmobilienmarkt in Deutschland befindet sich in einem erheblichen Wandel, der sowohl von kurzfristigen wirtschaftlichen Unsicherheiten als auch von langfristigen Entwicklungen geprägt ist. Diese umfassen insbesondere die steigenden ESG-Anforderungen an Gebäude sowie Veränderungen in der Arbeitswelt, einschließlich der Zunahme von Homeoffice-Arrangements und „New Work“. Die hieraus resultierende geringere Nachfrage nach Büroflächen, zusammen mit den gestiegenen Baukosten, haben das Verhältnis der Rentabilität von Neubauten im Vergleich zu Umbau- und Nutzungsprojekten stark zu Gunsten letzterer verschoben. Viele Büroflächen entsprechen nicht den aktuellen Marktstandards oder gesetzlichen Anforderungen und benötigen umfassende Modernisierungen. Die veränderte Zins- und Finanzierungslandschaft erschwert jedoch die Refinanzierung und kann geplante CapEx-Maßnahmen beeinträchtigen. Das „Stranding“ eines hohen Anteils an Büroimmobilien ist damit unausweichlich.

Hieraus ergibt sich die Frage, ob für diese potenziell obsoleten Büroflächen neue Nutzungsmöglichkeiten bestehen und wenn ja, welche Herausforderungen dabei zu beachten sind.

Life Science und Wohnen wurden aufgrund mehrerer Faktoren als vorteilhafte Umnutzungsmöglichkeit für obsoletere Büroimmobilien identifiziert: Das Wohnsegment, weil ein erheblicher Nachfrageüberhang existiert, welcher in Kombination mit einem deutlich verknappten Angebot zu einer langfristigen wirtschaftlichen Attraktivität des Sektors führt. Der Life-Science-Sektor verspricht aufgrund anhaltender Nachfragetrends u.a. durch eine zunehmend alternden Bevölkerung und dem daraus resultierenden Bedarf an medizinischer und pharmazeutischer Versor-

gung langfristig attraktive Fundamentaldaten. Ausgehend von dieser Basis ist es das Ziel dieser Analyse, anhand eines Wirtschaftlichkeitsmodells darzulegen, unter welchen Marktfaktoren eine Konversion für Projektentwickler, Investoren oder Immobilienfonds wirtschaftlich attraktiv erscheint, um fundierte Entscheidungen über die zukünftige Nutzung und Entwicklung von Büroimmobilien zu treffen.

## Kernergebnisse:

- Rund 75 Mio. m<sup>2</sup> Büroflächen und damit rund 55 % des Büroflächenbestands in den deutschen A- und B-Städten sind mit Blick auf die notwendigen Investitionen zur Erreichung aktueller Anforderungen von einer wirtschaftlichen Obsoleszenz bedroht.
- B-Städte und City-Randlagen sind stärker von Obsoleszenz betroffen als City-Lagen und A-Städte.
- Deutschlandweit könnten perspektivisch aufgrund von Homeoffice-Quoten bis zu 24 Mio. m<sup>2</sup> weniger Bürofläche nachgefragt werden.
- Umnutzung von Büro- zu Wohnimmobilien könnte sich für 15-20 Mio. m<sup>2</sup> Fläche der 75 Mio. m<sup>2</sup> von Obsoleszenz bedrohten Fläche eignen und somit 170.000 - 200.000 neue Wohnungen in den untersuchten 21 Städte schaffen sowie 4,2 Mio. t. CO<sub>2</sub> einsparen.
- Umnutzung von Büroflächen in Life-Science-Immobilien ist in entsprechenden Clustern möglich, jedoch ist nur ein geringer Anteil der von Obsoleszenz bedrohten Flächen dafür geeignet (3-4 %, bis zu 2,5 Mio. m<sup>2</sup>).
- Für rund 65 % der von Obsoleszenz bedrohten Bürofläche gibt es keinen „Fluchtweg“ in eine Umnutzung in Wohnen oder Life Science, ggf. sind aber auch andere Nutzungstypen wie Schulen, Kindergärten oder Pflegeheime ein Lösungsansatz.

# 1. Büromarkt im Spannungsfeld veränderter Nachfragemuster und Objektanforderungen

Die Welt der Büroimmobilien durchläuft derzeit einen signifikanten Wandel, der sowohl durch kurzfristige als auch langfristige Entwicklungen angetrieben wird.

Auf der Nachfrageseite beeinflussen kurzfristige Faktoren, wie das volatile und herausfordernde wirtschaftliche Umfeld, die Anmietentscheidungen von Nutzern. Langfristige Trends, wie die Anpassung an Umwelt-, Sozial- und

Governance-Anforderungen (ESG) sowie Veränderungen in der Arbeitswelt, einschließlich der Zunahme von Homeoffice-Arrangements und „New Work“, spielen ebenfalls eine wesentliche Rolle. Diese langfristigen Entwicklungen wurden durch die Covid-Pandemie verstärkt, was zu einem Rückgang der Flächenumsätze auf den deutschen Büovermietungsmärkten führte. Das Ergebnis für 2023 in den sieben größten deutschen Städten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart) zeigt mit etwa 2,4 Mio. m<sup>2</sup> Flächenumsatz eine Reduktion von rund 28 % gegenüber dem zehnjährigen Durchschnitt.

Obwohl die Flächenumsätze bei wirtschaftlicher Erholung wieder ansteigen könnten, ist es unwahrscheinlich, dass die Spitzenwerte der Jahre vor 2020 (Durchschnitt 2015-2019 in den Top-7 Städten: ca. 3,8 Mio. m<sup>2</sup>) in absehbarer Zeit wieder erreicht werden. Die Etablierung von Homeoffice-Quoten, die vor der Pandemie bei etwa 5 % lagen und sich mittlerweile auf 25 % stabilisiert haben, spielt dabei eine zentrale Rolle. Von 20 Arbeitstagen werden im Schnitt 5 Tage aus dem Homeoffice gearbeitet. Unter Berücksichtigung des Anteils der Büroflächen, die von dieser Veränderung betroffen sind, sowie des Anteils der jährlich auslaufenden Mietverträge, ergibt sich ceteris paribus eine erwartete Gesamtreduktion des Flächenbedarfs von rund 12 % bis zum Jahr 2030, was in den Top-7 Städten Deutschlands einer Fläche von rund 11,5 Mio. m<sup>2</sup> entspricht.<sup>1</sup> Erweitert man diese Analyse auf den gesamten deutschen Büromarkt mit ca. 200 Mio. m<sup>2</sup> Fläche<sup>2</sup>, ergibt sich das Potenzial für eine Gesamtreduktion in Höhe von 24 Mio. m<sup>2</sup>.

Das sind 24 Mio. m<sup>2</sup> nicht oder ineffizient genutzte Fläche, die weiterhin beheizt werden und ca. 336.000 t CO<sub>2</sub> ausstoßen.<sup>3</sup> Im Vergleich, dieses Emissionsvolumen entspricht ca. 2,8 Mrd. km Autofahrt, den Emissionen von 75.000 Haushalten pro Jahr, 112.000 Flügen von New York nach Frankfurt und einem Drittel der jährlichen Emissionen eines mittelgroßen Kohlekraftwerkes. Durch das gebundene CO<sub>2</sub> in den verbauten Materialien, welches sich auf ca. 1,5 Mio. t schätzen lässt, bietet dieser ökonomische Leerstand aber auch gewaltiges Einsparpotenzial sofern er zurück in die Nutzung – in welcher Form auch immer – überführt werden und damit einen Teil des Neubaubedarfs ersetzen kann.

Die im langjährigen Vergleich niedrigeren Flächenumsätze, kombiniert mit den veränderten Nachfragemustern und hohen Fertigstellungsvolumina der vergangenen Jahre, haben signifikante Auswirkungen auf die Angebotsseite. Die Leerstandsquote<sup>4</sup> in den Top-7 Städten Deutschlands ist von einem Tiefstand im Jahr 2019 mit 2,9 % auf aktuell 6,4 % (Stand Q1 2024) angestiegen und wird voraussichtlich bis zum Jahr 2026 weiter auf durchschnittlich 8,0 % ansteigen.

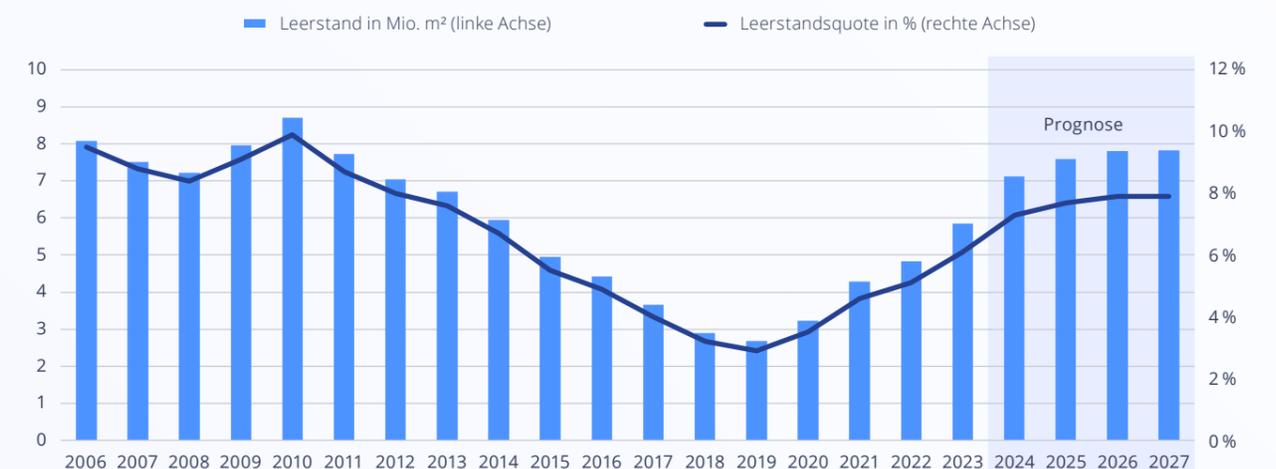
Verschärft wird die Herausforderung für Bestandshalter und auch Projektentwickler durch die veränderte Zins- und Finanzierungslandschaft, die zu steigenden Kosten führt. Auf den Büromarkt entfällt mit etwa 18 Mrd. € bis 2030 ein Großteil der Fremdkapitallücke.<sup>5</sup> Diese drückt aus wieviel Eigenkapital nachgeschossen werden müsste,

um trotz Immobilienwertkorrektur einen marktgängigen Finanzierungsauslauf aufrecht erhalten zu können, also ein Objekt überhaupt finanzieren zu können. Hohe Fremdkapitallücken können neben Herausforderungen bei der Refinanzierung auch negative Auswirkungen auf Asset Management-Maßnahmen haben. Wenn Kapital, das ursprünglich für CapEx-Maßnahmen verplant war, für die Refinanzierung genutzt werden muss, können die geplanten Maßnahmen nicht oder nur teilweise umgesetzt werden. Die resultierende Notwendigkeit eines höheren Eigenkapitalvolumens zur Herstellung und Erhaltung der Marktgängigkeit von Objekten, erhöht die Immobilienquote noch weiter, wobei die Verzinsung des zusätzlichen Eigenkapitals oft der risikoadjustierten Zielverzinsung hinterherhinkt. Strukturelle Veränderungen im Büroimmobilienmarkt können somit die Zielrendite der (Büro-)Immobilienallokation institutioneller Investoren verwässern.

Auch wenn sich die oben abgeleiteten Prognosen zur Entwicklung der Büromärkte im Einzelfall zukünftig differenzierter darstellen sollten, so bleibt die Kernaussage stehen: Wir verfügen über zu viel Büroraum in den falschen Lagen und vermutlich zu wenig davon in den richtigen Lagen. Diese Ausarbeitung soll einige Impulse dazu geben, welche Möglichkeiten der Umnutzung bestehen, ohne einem wissenschaftlichen Anspruch erfüllen zu wollen.



ABBILDUNG 1: LEERSTANDSENTWICKLUNG BÜROFLÄCHEN DER TOP-7 STANDORTE



Quelle: Eigene Analyse.

<sup>1</sup> Colliers/ifo Institut: Auswirkung von Homeoffice auf den Büroimmobilienmarkt (2024).

<sup>2</sup> RIWIS (Datengrundlage A-D Städte in Deutschland).

<sup>3</sup> Angenommener durchschnittlicher Energieverbrauch von 140 kWh pro Qm/Jahr bei 0,2 kg CO<sub>2</sub> pro kWh; wir nehmen an, dass 50 % der Energie auch bei mangelnder Nutzung in die Beheizung, etc. geht.

<sup>4</sup> In die Leerstandsquote nach gif-Definition fließen nur die Büroflächen ein, die innerhalb von drei Monaten bezugsfähig sind.

<sup>5</sup> Colliers (Mai 2024)

## 2. Flächenpotenzial durch Stranded Assets auf dem Büromarkt

Von den rund 136 Mio. m<sup>2</sup> Bürofläche in den A- und B-Städten Deutschlands sind 59 % vor 1995 errichtet worden und weitere 24 % zwischen 1995 und 2009. Insgesamt sind 112 Mio. m<sup>2</sup> mindestens 15 Jahre alt. Das Baujahr allein spiegelt zwar nicht die Qualität eines Objektes wider und lässt keine Aussage über den CO<sub>2</sub>-Ausstoß und damit die Gefahr des „Strandings“<sup>6</sup> einer Immobilie zu, kann jedoch als Indikator für Veralterungsrisiken genutzt werden. Hierbei handelt es sich somit um das „Stranding“ aus ökologischen Gesichtspunkten. Leerstand respektive Bestandsgefährdung, die beispielsweise durch Homeoffice verursacht wird, kann Teil dieses Strandings sein, sich aber zusätzlich auch auf moderne und sich auf dem 1,5-Grad-Pfad befindliche Immobilien beziehen. Wahrscheinlicher ist allerdings, dass überwiegend ältere Objekte vom „Homeofficeeffekt“ betroffen sind, da deren Bestand schlicht deutlich höher ist. Um den „Stranding-Asset-Point“ einer Immobilie zu verhindern oder zumindest hinauszuzögern, können gezielte Investitionen den CO<sub>2</sub>-Ausstoß reduzieren. Idealerweise führt eine solche Investition nicht nur dazu, die Obsoleszenz zu verhindern, sondern ist auch wirtschaftlich vorteilhaft für den Eigentümer. Dies bedeutet, dass die

erforderlichen CapEx durch entsprechend höhere Mieten gedeckt und eine Kostenrendite erzielt werden können. Dabei spielt die Lage eine entscheidende Rolle: Während die CapEx unabhängig von der Lage nahezu gleich hoch sind, variieren die absolute Miethöhe und das Potenzial für Mietsteigerungen je nach Standort deutlich.

**Abbildung 2** zeigt, wie sich der Büroflächenbestand in den A- und B-Städten – je nach Höhe der CapEx im Hinblick auf den Dekarbonisierungspfad – entwickelt, wenn in alle Objekte mit Baujahr vor 2010 investiert werden muss und die Wirtschaftlichkeit<sup>7</sup> der Maßnahmen als Voraussetzung gegeben ist. Oder andersrum: Wie viel Bürofläche ist bei den entsprechenden CapEx von einer Obsoleszenz bedroht?

Aus dem Verlauf der Grafik lassen sich drei auffällige Knickpunkte erkennen, aus denen wir drei Szenarien ableiten. Das mittlere Szenario, das einen gefährdeten Bestand (Stranded Assets) bei Investitionsausgaben von 5 €/m<sup>2</sup>/Monat darstellt, betrachten wir als Hauptszenario und nutzen es als Basis für unsere weiteren Analysen:

- 3 €: ca. 18 % Stranded Asset (ca. 24,2 Mio. m<sup>2</sup>)
- 5 €: ca. 55 % Stranded Asset (ca. 74,6 Mio. m<sup>2</sup>)
- 7 €: ca. 74 % Stranded Asset (ca. 100,1 Mio. m<sup>2</sup>)

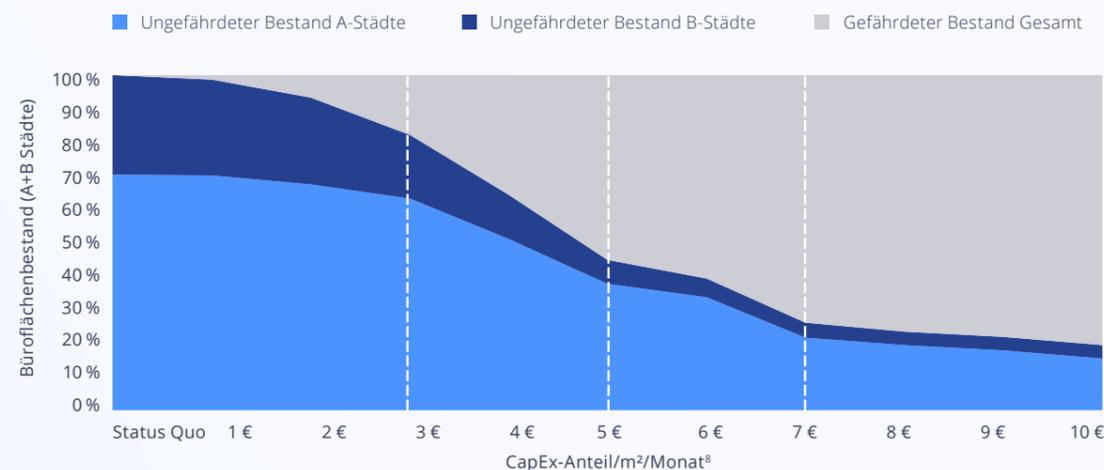
Die B-Städte sind aufgrund des geringeren Mieterhöhungspotentials insgesamt etwas stärker betroffen als die A-Städte. In beiden Städte-kategorien sind aber vor allem City-Rand-Lagen und Nebenlagen/Peripherie stark vom Risiko der Obsoleszenz des dortigen Büroflächenbestands betroffen.

Diese Betrachtung zeigt, dass sich der deutsche Büroimmobilienmarkt mit signifikanten Veralterungsrisiken konfrontiert sieht. Selbst im Szenario mit niedrigen Kostenannahmen für die ESG-Modernisierung liegt der Anteil an obsoleten Büroflächen bei 18 % des Bestandes. Die Problematik zeigt sich insbesondere in City-Rand und peripheren Lagen, in denen sich die Frage nach alternativen Nutzungen in den kommenden Jahren verstärkt stellen wird (**Abbildung 3**). Repositionierungen der Objekte, Umnutzungen zu Wohnraum oder die Schaffung von Flächen für Nutzer aus dem Bereich Life Science werden in solchen Fällen bereits heute häufig diskutiert. Beide Alternativnutzungen stellen jedoch individuelle Anforderungen an die Immobilien und zeigen unterschiedliche regionale Nachfragetrends auf, die bei einer Bewertung der Erfolgchancen solcher Umnutzungen zu berücksichtigen sind.

### Methodik:

Das Modell bietet einen Überblick darüber, ab welcher CapEx-Höhe (in €/m<sup>2</sup>/Monat) signifikante Obsoleszenzrisiken entstehen. Die Berechnung der wirtschaftlich tragbaren CapEx basiert auf dem Mieterhöhungspotenzial, das sich aus der Differenz zwischen den erzielten Abschlussmieten hochwertiger und moderner Gebäude und den Mieten älterer Bestandsgebäude in den verschiedenen Lagekategorien (City, City-Rand, Nebenlage/Peripherie) der jeweiligen Städte ergibt. Eine Immobilie gilt dann als gefährdet, wenn die notwendigen CapEx einschließlich einer Verzinsung zwischen 5,5 % und 7 % - je nach Lagekategorie - nicht mehr vollständig durch das potenzielle Mieterhöhungspotenzial gedeckt werden können und dadurch ein dauerhaftes wirtschaftliches Defizit entsteht. Beispielsweise würde eine Immobilie in einer City-Rand-Lage einer A-Stadt mit einem Mieterhöhungspotenzial von 4,50 €/m<sup>2</sup>/Monat bei einem CapEx-Bedarf von 4 €/m<sup>2</sup>/Monat als ungefährdet gelten, bei 5 €/m<sup>2</sup>/Monat jedoch als gefährdet eingestuft werden, da eine Investition dann nicht wirtschaftlich wäre (**Abbildung 2**).

ABBILDUNG 2: VON OBSOLESZENZ GEFÄHRDETER BÜROFLÄCHENBESTAND IN ABHÄNGIGKEIT DER ERFORDERLICHEN INVESTITIONSAUSGABEN (TOP-21 STÄDTE)



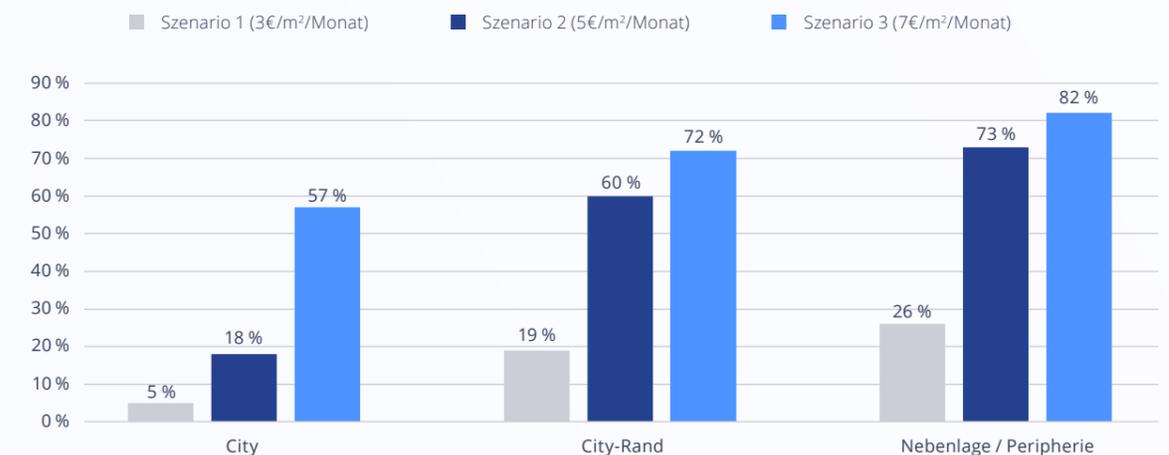
Quellen: RIWIS, eigene Analyse.

<sup>6</sup> Unter „Stranding“ wird im Folgenden sowohl die ein wirtschaftliches Stranding als auch ein Stranding aus ESG-Perspektive erfasst, da beide Perspektiven eine Überschneidung aufweisen. Sind notwendige Investitionen für ESG-Maßnahmen nicht wirtschaftlich darstellbar, resultiert eine wirtschaftliche Obsoleszenz.

<sup>7</sup> Für die Wirtschaftlichkeit wird eine durchschnittliche Kostenrendite von 5,5 % in A-Städten und 7,0 % in B-Städten unterstellt.

<sup>8</sup> Bei einem CapEx-Anteil von 5 EUR/m<sup>2</sup>/Monat bedeutet dies umgekehrt, dass bei einer Zielkostenrendite von 7% eine CapEx-Investition von maximal 875 EUR/m<sup>2</sup> (=5 EUR \* 12 / 7%) wirtschaftlich ist. Deckt das Mieterhöhungspotenzial den CapEx-Anteil nicht ab, ist der Bestand von Obsoleszenz gefährdet.

ABBILDUNG 3: ANTEIL DES VON OBSOLESZENZ BEDROHTEN BÜROFLÄCHENBESTANDS INNERHALB DER LAGEKATEGORIEN



Quellen: RIWIS, eigene Analyse.

### 3. Umnutzungspotenziale in Wohn- und Life-Science-Immobilien

Zur Bestimmung des Umnutzungspotenzials von Büroflächen in alternative Nutzungen ist zum einen das potenzielle Angebot an obsoleten Büroflächen und zum anderen der Nachfragedruck für alternative Nutzungen entscheidend. Methodisch wird im Folgenden daher sowohl für Wohnen als auch für Life Science die Attraktivität der untersuchten A- und B-Städte sowie das vorhandene Nachfragepotenzial herausgearbeitet. Im Anschluss wird der Bezug zur von Obsoleszenz bedrohten Büroflächen hergestellt, um beide Betrachtungsebenen zu verschneiden. Unter Berücksichtigung historischer Daten zu Bauabgängen und Umnutzungen sowie technischen und planerischen Restriktionen wird aus diesen Informationen das Gesamtpotenzial für eine Umnutzung abgeleitet.

#### WOHNEN

Im Vergleich zur Vielzahl ungenutzter und potenziell obsoletter Büroimmobilien (Stranded Assets) herrscht auf dem deutschen Wohnungsmarkt, insbesondere in Großstädten und Ballungszentren, eine angespannte Situation in Bezug auf das verfügbare Angebot an Wohnraum.

Die Frage, ob das in Kapitel 2 dargelegte Flächenpotenzial aus obsoleten Büroimmobilien zukünftig für Wohnzwecke umgenutzt werden könnte, ist ein vielfach diskutiertes Thema in der Immobilienbranche.

#### Veränderung der Wohnstruktur

In den letzten Jahrzehnten hat sich die Wohnstruktur in Deutschland stark verändert, bedingt durch Bevölkerungswachstum und Zuwanderung. Dabei wird allerdings oft übersehen, dass sich gleichzeitig auch die Größe der Haushalte sowie die bewohnte Fläche pro Person stark gewandelt haben. Während früher gemeinsame Wohnungen für Paare oder Familien üblich waren, existieren heutzutage deutlich mehr Single-Wohnungen, insbesondere in Großstädten. Neben dem natürlichen Bevölkerungswachstum und der Zuwanderung führt damit auch die geringere Haushaltsgröße bei gleichzeitigem Anstieg der bewohnten Fläche pro Person zu einem erhöhten Bedarf an Wohnraum. Im Zeitraum von 1991 bis 2021 ist die durchschnittliche Wohnfläche pro Kopf um rund 37 % von ca. 35 m<sup>2</sup> auf ca. 48 m<sup>2</sup> gestiegen und die Durchschnittsgröße einer Wohnung von rund 82 m<sup>2</sup> auf ca. 92 m<sup>2</sup>.<sup>9</sup>

#### Angebot an Wohnraum

Abbildung 4 zeigt für die deutschen Top-21 Städte die durchschnittliche Miete in €/m<sup>2</sup> bei Erstbezug einer Wohnung sowie die potenziell obsoleten Bürofläche pro Einwohner der jeweiligen Städte. Je größer dabei die Bubble der jeweiligen Städte, desto größer die Angebotsknappheit an Wohnimmobilien und desto höher demnach der Bedarf an

Wohnungen. Das Angebot an Wohnimmobilien wird dabei als die absolute Anzahl angebotener Wohnungen während eines Jahres pro 1.000 Einwohner einer Stadt dargestellt.<sup>10</sup>

#### Cluster 1: Hoher Bedarf an Wohnraum und hohe Mieten in den A-Standorten

Unsere Analyse zeigt, dass sich in den Top-7 Städten ein hoher Bedarf an Wohnfläche ergibt, gepaart mit einer durchschnittlichen Miete für Wohnungen bei Erstbezug mit über 14 €/m<sup>2</sup>. Berlin ist beim Wohnbedarf der Spitzenreiter mit weniger als zehn Wohnungsangeboten p.a. pro 1.000 Einwohner und München weist mit rund 22 €/m<sup>2</sup> das höchste Mietpreisniveau auf.<sup>11</sup> Gleichzeitig zeigt sich jedoch, dass in den A-Städten die Anzahl potenziell obsoletter Flächen und somit das Angebot umnutzbarer Büroflächen verhältnismäßig geringer ist. Eine Ausnahme bildet Stuttgart, wo die Anzahl potenziell obsoletter Büroflächen pro Einwohner deutlich höher liegt als in den restlichen Top-21 Städten. Dies ist auf den höchsten Bestand an Büroimmobilien mit einem Baujahr vor 1995 in den A-Städten zurückzuführen.

#### Cluster 2: Hohe Verfügbarkeit potenziell obsoletter Flächen und moderates Mietniveau

Die in Cluster 2 zusammengefassten Städte weisen im Vergleich zu den restlichen analysierten Städten (ausgenommen Stuttgart) ein höheres Angebot potenziell obsoletter Flächen pro Einwohner auf. Die Angebotsknappheit an Wohnraum liegt in diesen Städten insgesamt leicht unterhalb der A-Städte, wobei insbesondere in den Städten Karlsruhe, Bonn und Münster die Nachfrage nach Wohnraum hoch ist. Durch die hohe Anzahl potenziell obsoletter Flächen pro Einwohner bei gleichzeitig moderaten Mieten liegt insbesondere in diesen Städten erhöhtes Potenzial zur Umnutzung von Büroflächen in Wohnraum.

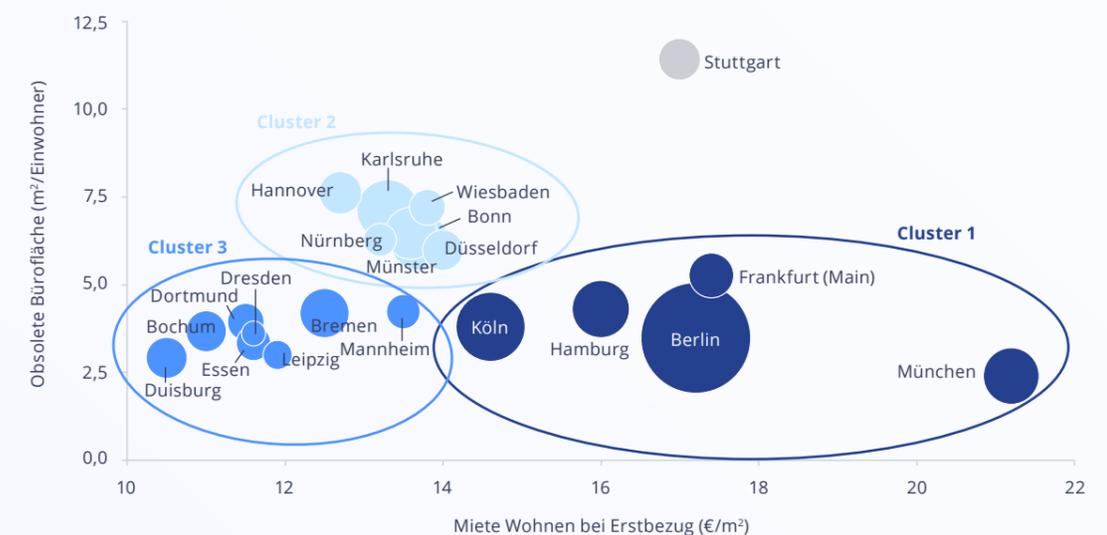
#### Cluster 3: Geringe Mietpreise und überschaubare Wohnungsnachfrage

Cluster 3 umfasst Städte mit einer geringen Anzahl potenziell obsoletter Büroflächen pro Einwohner. Im Vergleich zu Cluster 1 liegen die Mieten allerdings deutlich niedriger zwischen 10-14 €/m<sup>2</sup>. Zudem ist die Angebotsknappheit an Wohnungen überschaubar, sodass aufgrund der geringen erzielbaren Miete für Wohnungen sowie der geringeren Wohnungsknappheit die Umnutzung von Bürofläche in Wohnraum für Investoren weniger attraktiv erscheint.

Sämtliche Betrachtungen berücksichtigen keinerlei Fördermöglichkeiten bei der Umnutzung von Bürogebäuden in Wohnraum.



ABBILDUNG 4: ANGEBOT AN WOHNFLÄCHE IM VERGLEICH ZUM ANGEBOT POTENZIELL OBSOLETER BÜROFLÄCHEN (CAPEX SZENARIO: 5 €/M<sup>2</sup>/MONAT)



Bubble-Größe: Angebotsknappheit an Wohnimmobilien (basiert auf der absoluten Anzahl angebotener Wohnungen pro Stadt p.a. pro 1.000 Einwohner).

Quellen: RIWIS, ImmoScout24, eigene Analyse.

<sup>9</sup> Statistisches Bundesamt (Destatis), 2024.

<sup>10</sup> Basierend auf Daten von ImmoScout24.

<sup>11</sup> RIWIS, ImmoScout24, eigene Analysen.

### Typologische und technische Herausforderungen einer Umnutzung

Standortmuster und städtebauliche Ansätze von Büro- und Wohngebäuden unterscheiden sich traditionell, haben sich jedoch in den vergangenen Jahren zunehmend angenähert. Für einen attraktiven Wohnstandort sind soziale Infrastruktur und Versorgungseinrichtungen in der Nähe des umzuwandelnden Gebäudes von großer Bedeutung. Eine gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr sowie die Nähe zu Schulen, Kindergärten, Freizeiteinrichtungen sowie Grün- und Erholungsflächen sind entscheidende Faktoren, die die Attraktivität eines Wohnstandorts steigern. Viele dieser Faktoren fehlen jedoch (noch) häufig an typischen Bürostandorten, was die erfolgreiche Umwandlung erschwert.

Aus baurechtlicher Sicht steht die Genehmigungsfähigkeit des Projektes im Vordergrund, was häufig die größte Hürde einer Umnutzung darstellt. Trotz der aktuell angespannten Wohnungsmarktsituation bedarf es einer genauen Prüfung – oft im Einzelfall – ob eine Wohnnutzung überhaupt zulässig und städtebaulich gewünscht ist. Besonders sinnhaft und interessant ist eine Umnutzung aus baurechtlicher Sicht gerade dann, wenn die Erzielung eines dem Bestand ähnelnden Baurechts bei einem Neubau als sehr unwahrscheinlich gilt. Ein Beispiel hierfür sind ältere Bürohochhäuser, für welche nach einem Abriss mit hoher Wahrscheinlichkeit kein Baurecht, zumindest nicht als Hochhaus, erteilt werden würde.

Beispielhaft sollen einige wichtige typologische und technische Aspekte erwähnt werden, die bei einer Umnutzung in eine Wohnimmobilie beachtet werden müssen:

#### Gebäudetypologie

- **Mittelgroße und kleine Bürogebäude** sind hinsichtlich der Gebäudetiefe und Raumhöhen in der Regel gut geeignet
- Eine **hohe Flexibilität in der Grundrissgestaltung** ist vorteilhaft
- **Herausforderungen** ergeben sich oftmals **bei größeren Bürogebäuden** mit hohen Gebäudetiefen, da Sonderzonen wie z.B. Kantinen keine ausreichende Belichtung für eine Wohnraumnutzung bieten

#### Technische Gebäude Ausrüstung (TGA)

- Getrennte Strom- und Heizkreise und **Heizung** mit bis zu **65 % erneuerbarer Energie** werden benötigt. Die Implementierung solcher Maßnahmen kann zu erheblichem Aufwand führen
- Die bestehende **technische Ausstattung** der Gebäude kann zu **hohen Betriebskosten** führen, beispielsweise im Falle einer für Wohnnutzung zu hoher Anzahl an Fahrstühlen

#### Brandschutz

- Die Wohnnutzung geht mit **erhöhten Fluchtwegforderungen** einher. Die Umsetzung eines entsprechenden Brandschutzkonzeptes kann daher insbesondere bei sehr hohen Gebäudetiefen kostspielig und komplex sein

#### Statik

- **Nutzlasten** müssen geprüft werden, da sie sich im Zeitverlauf geändert haben können und beispielsweise in bestehenden **Treppenhäusern** nicht mehr den heutigen Anforderungen für Wohnhäuser entsprechen

Insgesamt erfordert die Umnutzung von Büro- in Wohnimmobilien eine sorgfältige Prüfung des Standorts sowie baurechtlicher, planerischer und technischer Aspekte, um sicherzustellen, dass das Projekt sowohl wirtschaftlich tragfähig als auch baulich umsetzbar ist.

Nach einer Analyse des Bauplanungsamts Frankfurt aus dem Jahr 2006, werden in Frankfurt beispielsweise nur

22 % der gesamten Büroflächen aufgrund der Standortqualität als geeignet für eine Umwandlung in Wohnraum eingeschätzt. Die übrigen Flächen befinden sich an Hauptverkehrsstraßen (50 %), sonstigen lärmbelasteten Standorten (5 %), in Gewerbegebieten (9 %) oder Großagglomerationen (13 %).<sup>12</sup>



<sup>12</sup> Stadtplanungsamt Frankfurt (2007).

## LIFE SCIENCE

Die Life-Science-Branche repräsentiert ein dynamisches Intersektionsfeld diverser wissenschaftlicher Disziplinen, dessen Wachstum durch drei fundamentale Faktoren vorangetrieben wird.

1. Steigende Nachfrage nach medizinischer Versorgung aufgrund des demografischen Wandels und einer alternierenden Bevölkerung.
2. Stetiger Fortschritt in biowissenschaftlicher Forschung und Technologie, der innovative Therapien und Diagnostika hervorbringt.
3. Pharmazeutische Unternehmen setzen verstärkt auf Outsourcing, um Effizienz zu steigern und sich auf Kernkompetenzen und zukunftsweisende Forschung zu konzentrieren.

Angesichts der sich überschneidenden Trends von technologischer Innovation und wachsender Nachfrage, verkörpert die Life-Science-Branche ein außerordentliches Potenzial für nachhaltiges Wachstum und stellt eine zukunftsstarke Assetklasse dar.

Wesentliche Vorteile von Investitionen in Life-Science-Immobilien sind ein nachfrageseitig frühzyklischer Markt, starke Diversifikationseffekte aus der Mieterschaft und eine überdurchschnittlich hohe Mietwachstumserwartung, die zudem durch langfristige Megatrends unterstützt wird. Insbesondere ein höheres Mietpotenzial kann als wichtiges Argument für eine Umnutzung angeführt werden.

### Angebot an Life-Science-Immobilien

Der Life-Science-Sektor ist in Deutschland durch eine Unterversorgung an Laborflächen geprägt. Ausgehend von dieser starken Divergenz zwischen Angebot und Nachfrage ergeben sich im Bereich der Umnutzung von Büro- in Life-Science-Immobilien trotz hoher Kosten und technischer Anforderungen attraktive Opportunitäten.

Life-Science-Unternehmen konzentrieren sich typischerweise an ausgewählten Standorten und bilden dort entsprechend oft durch bestimmte Sektoren geprägte „Cluster“. Daraus ergibt sich eine hohe, fundamental getriebene Nachfrage, die sich vor allem punktuell und lokal manifestiert. Ein funktionierendes Cluster-Ökosystem liegt häufig dann vor, wenn Großunternehmen und KMUs (Kleine und mittlere Unternehmen) aus verschiedenen Lebenszyklen als Akteure in einem begrenzten räumlichen Areal in hoher Konzentration auftreten und gemeinsame Technologien, Infrastruktur oder Fähigkeiten teilen, beispielsweise über Kollaborationen mit Universitäten. Erfolgreiche Cluster zeichnen sich auch dadurch aus, dass Unternehmen, die auf dem Markt aktiv sind, zusätzlich durch Wagniskapital (Venture Capital) und Private-Equity-Kapital finanziert werden. Öffentliche Akteure wie nationale Ministerien, regionale Behörden und lokale Gemeinschaften (z.B. BioRN in der Rhein-Neckar Region) fördern die Industrieentwicklung, Innovation und den Technologietransfer an den Standorten. Akademische Institutionen, einschließlich Universitäten und Forschungsinstitute tragen durch Wissenstransfer und Technologieentwicklung zur Entwicklung des Clusters bei und ermöglichen den Unternehmen auf einen großen Pool an Nachwuchskräften mit fachlichem Knowhow zuzugreifen.

Beispiele großer Cluster in Deutschland sind München-Martinsried und Berlin-Adlershof. In München-Martinsried befinden sich auf engem Raum über 100 Life-Science-Unternehmen und Institute, darunter auch die Ludwig-Maximilians-Universität und das Max-Planck-Institut. Der Großraum München zog 2023 rund 680 Mio. € an Life-Science-relevantem Venture Capital (VC) an, was 28 %<sup>13</sup> des relevanten VC-Volumens in Deutschland ausmacht und die hohe Bedeutung dieses Standorts unterstreicht. In Berlin lag dieses Volumen mit 23 %<sup>14</sup> auf ähnlicher Höhe.

Cluster entwickeln sich über Jahrzehnte und sind oft historisch aus Gewerbegebieten gewachsen, wie das Beispiel München-Martinsried zeigt. Diese Cluster finden sich in Deutschland nahezu immer außerhalb der Stadtzentren,

wo historisch gewachsener Altbestand an Bürogebäuden vereinzelt zwischen modernen Gebäuden – die zur Anwendung modernster Technologien entwickelt wurden – zu finden sind. Gerade für diese Immobilien bietet eine Umnutzung ein erhebliches Wertsteigerungspotenzial, da Mieten von über 30 €/m<sup>2</sup>/Monat gehoben werden können und eine lokal begrenzte, hohe Nachfrage besteht. In Deutschland zeigt sich, dass solche Cluster nicht zwingend an die Top-7 Städte gebunden sind, sondern in Abhängigkeit eines Wissenschaftsschwerpunktes durchaus auch abseits der Top-7 zu finden sind (z.B. Heidelberg).

### Cluster 1: Niedrige Verfügbarkeit potenziell obsoleter Flächen, hohe Miete und erstklassiges Cluster-Ökosystem

In Berlin und München ergibt sich ein hoher Bedarf an Life-Science-Flächen, gepaart mit einer hohen erwartbaren Miete und einem starken Cluster.

Durch die hohen erzielbaren Life-Science-Mieten sind diese Städte grundsätzlich für Investoren aus einer Renditeperspektive interessant. Gleichzeitig zeigt sich jedoch, dass in diesen Städten das Volumen potenziell obsoleter Flächen und somit das Angebot konvertierbarer Büroflächen verhältnismäßig geringer ist.

### Cluster 2: Mittelhohe Verfügbarkeit potenziell obsoleter Flächen, moderates bis hohes Mietniveau, hochwertiges Cluster-Ökosystem

Die in Cluster 2 zusammengefassten Städte weisen im Vergleich zu den restlichen analysierten Städten ein insgesamt durchschnittliches hohes Angebot potenziell obsoleter Flächen pro Einwohner auf.

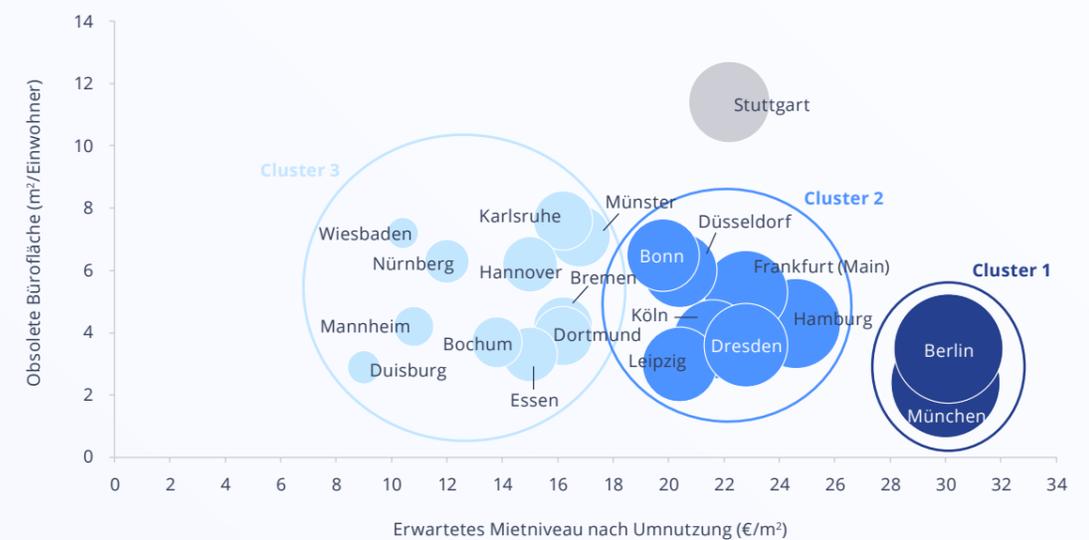
Eine Ausnahme bildet auch hier Stuttgart, wo das Volumenpotenziell obsoleter Büroflächen pro Einwohner deutlich über den verfügbaren Flächen der restlichen Top-21 Städten liegt.

### Cluster 3: Geringes Mietniveau, tendenziell schwächeres Cluster-Ökosystem

Cluster 3 fasst die Städte mit niedrigerem Mietniveau und auch schwächerem Cluster-Ökosystem zusammen.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass mit niedriger Verfügbarkeit an potenziell obsoleten Flächen - einhergehend mit einer hohen Forschungsdichte und der Verfügbarkeit von Fachkräften - auch die Attraktivität der Cluster und das erwartbare Mietniveau zunimmt. Eine Repositionierung von Büroimmobilien in Life-Science-Immobilien kann sich also per se schon nicht als Pauschalantwort auf Büroleerstand eignen, kann aber insbesondere bei gewachsenen Clustern mit hoher Forschungsdichte und mit vermeintlich dezentralem Büro-Altbestand für Investoren einen sehr attraktiven, alternativen Use-Case darstellen.

ABBILDUNG 5: ANGEBOT AN LIFE-SCIENCE-FLÄCHE IM VERGLEICH ZUM ANGEBOT POTENZIELL OBSOLETER BÜROFLÄCHEN (CAPEX SZENARIO: 5 €/M<sup>2</sup>/MONAT)



Bubble-Größe: Flächennachfrage, inkludiert Cluster-Attraktivität (Anzahl MINT Studenten, VC-Volumen, allgemeine Makroökonomischer Ausblick, Anzahl an Semi-Public Forschungsinstituten).

Quellen: RIWIS, ImmoScout24, eigene Analyse.

<sup>13</sup>Pitchbook, 2024.

<sup>14</sup>Pitchbook, 2024.

### Technische Aspekte der Umnutzung

Die Umwandlung von Büroflächen in spezialisierte Life-Science-Flächen erfordert ebenso wie die Umwandlung von Büroflächen in Wohnflächen eine sorgfältige Planung und Berücksichtigung verschiedener technischer Anforderungen. Diese Anforderungen betreffen sowohl baurechtliche Aspekte als auch spezifische bauliche Gegebenheiten.

Baurechtlich ist die Schaffung von Laborflächen in Gewerbe- und Industriegebieten grundsätzlich zugelassen. Eine Umnutzung in eine Life-Science-Immobilie wird also im Vergleich zu einer Umnutzung in eine Wohnimmobilie baurechtlich nicht deutlich erschwert. Dennoch ist es notwendig, die örtlichen Bauvorschriften genau zu prüfen, um die baurechtliche Zulässigkeit sicherzustellen. Dies betrifft explizit die Genehmigungen für den Umgang mit Chemikalien oder allgemein Gefahrstoffen.

Die technischen Aspekte einer Umnutzung variieren stark je nach erforderlicher Sicherheitsstufe des Labors, die durch Arbeitsschutz-Rahmenlinien (z.B. EU-Richtlinie 2000/54/EG) bestimmt wird und mit der Tätigkeit des potenziellen Mieters einhergeht. Ein Dry Lab benötigt beispielsweise keine speziellen Sicherheitsmaßnahmen, während ein S1-Labor geringe Risiken birgt und einfache Schutzmaßnahmen erfordert, die wiederum mit einer speziellen technischen Ertüchtigung einhergehen. S2-Labore, mit moderatem Risiko, benötigen erweiterte Schutzmaßnahmen wie spezielle Belüftung und Zugangskontrollen. Ab der Sicherheitsstufe von S3-Laboren werden die baulichen Anforderungen so hoch, dass Umnutzungen oftmals nur noch schwer realisierbar sind.

Beispielhaft sollen einige wichtige technische Aspekte erwähnt werden, die bei einer Umnutzung in eine Life-Science-Immobilie beachtet werden müssen:

#### Geschosshöhe

- Die ideale Geschosshöhe für Laborflächen (S1 – S4) beträgt mind. 4,3 m, damit ausgehend von einer Medienzuführung von rund 80 cm eine lichte Höhe von mindestens 3,5 m erreicht wird
- Fallbezogen ist auch eine Umnutzung unter 4,3 m möglich, sofern die lichte Höhe bei mindestens 2,75 m liegt. Allerdings kann dadurch bereits die Nutzung eingeschränkt sein, beispielsweise, wenn notwendiges Mobiliar und eine Klimaanlage mit Deckenkassette sich gegenseitig aufgrund ihres Höhenprofils ausschließen

#### Geometrie / Grundrisse / Bautiefe

- Die **Raumaufteilung** richtet sich nach den typischerweise im Laborbetrieb verwendeten **Modulen von 3 - 3,5 m Länge**. Da diese häufig Ende-zu-Ende platziert werden, sollten **Raumlängen oder -tiefen von rund 6 - 10 m** erreicht werden

#### Bodenlasten

- **Bodenlasten von über 500 kg/m<sup>2</sup>** sind für Labore erforderlich
- Spezielle Ausstattung/schwere Geräte erfordern **bis zu 1.000 kg/m<sup>2</sup>**

#### Vibrationen

- **Maximale Vibrationswerte von 4.000 MIPS<sup>15</sup>** sind für Labore wünschenswert, insbesondere wenn Mikroskope eingesetzt werden.
- Werte oberhalb von 4.000 MIPS ermöglichen nur eine eingegrenzte Labornutzung

#### Technische Anlagen

- **Lüftung und Notstromsysteme** werden grundsätzlich auf dem Dach montiert und benötigen **viel Platz**. Hierbei müssen **Auflagen zum Immissionsschutz** beachtet werden

Die Umwandlung von Büroflächen in Life-Science-Immobilien erfordert umfassende technische Anpassungen, durchaus von strukturellen Verstärkungen über spezialisierte HVAC- (Heizung, Lüftung und Klimatisierung) und Sicherheitssysteme bis hin zu spezifischen Wasser- und

Abwassersystemen. Das volle Repertoire des „technischen Arsenal“ ist aber längst nicht immer erforderlich, da sehr häufig S1-Labore für die meisten Life-Science-Mieter ausreichend sind.



<sup>15</sup> Einheit zur Messung von Bodenvibration (MIPS steht für „Microinches per second“).

## 4. Umnutzungspotenziale in Wohn- und Life-Science-Immobilien: quantitative Annäherung

Die historische Konversionsrate von stranded Büroimmobilien in Wohnimmobilien liegt in Deutschland schätzungsweise zwischen 25 % und 30 %. Diese Zahl schlussfolgern wir über den historischen Bauabgang, also den Baubestand, der durch Abriss, Nutzungsänderungen zwischen Wohn- und Nichtwohnzwecken, ordnungsbehördlichen Maßnahmen oder Schadensfällen der Nutzung entzogen wird, sprich dem Baubestand, bei dem kein alternativer Use-Case besteht. Weitere rund 50-60 % der stranded Büroimmobilien wurden laut Destatis abgerissen und als Wohngebäude (20-30 %), bzw. Gewerbeimmobilie (30-35 %) neu errichtet; die restlichen 10 % wurden zur Schaffung von Freiflächen oder öffentlichen Verkehrsflächen abgerissen oder im Rahmen eines außerordentlichen Ereignisses (z.B. Brand) zerstört und nicht wiedererrichtet. Auffällig ist, dass seit 2018 der Anteil an Konversionen fast kontinuierlich ansteigt und der Anteil der Wohnneubauten am Bauabgang kontinuierlich abnimmt. Dieser „Spread“ zwischen Wohnungsneubauten und Konversionen hat sich seit 2018 umgekehrt und liegt inzwischen bei rund 10 % zu Gunsten einer höheren Konversionsrate vs. Errichtung eines neuen Wohngebäudes. Wir führen dies auf die abnehmende Wirtschaftlichkeit von Neubauten sowie die gestiegenen regulatorischen Anforderungen zurück (**Abbildung 6**).<sup>16</sup>

<sup>16</sup> Analyse des „Bauabgangs“ von Nichtwohngebäuden, erfasst durch Destatis. Auswertung in Hinblick auf Nutzungsänderungen zwischen 2015 und 2023. Unter Bauabgang fallen im deutschen Bauwesen Gebäude, die durch Schadensfälle oder Abbruch der Nutzung entzogen werden oder deren Nutzung zwischen Wohn- und Nichtwohnzwecken geändert wird.

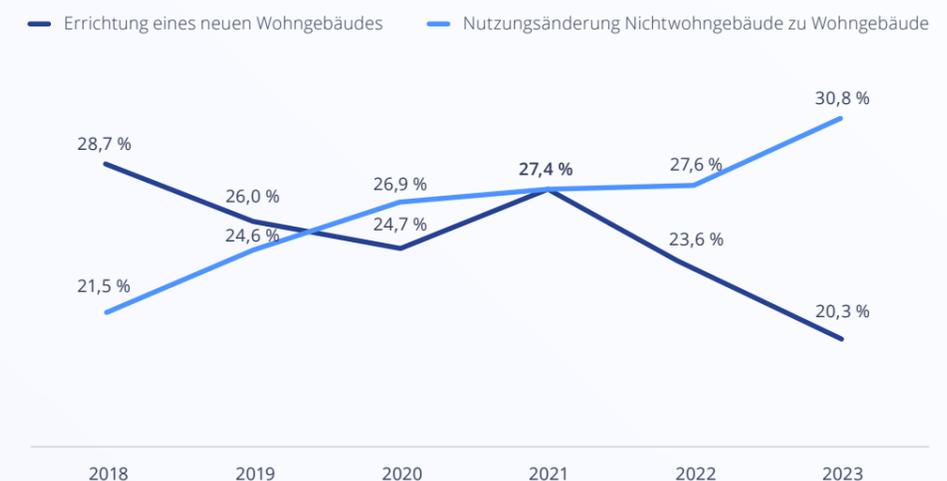
In Großstädten und Ballungszentren herrscht fast flächendeckend eine angespannte Wohnungssituation. Ein hoher Bedarf an Wohnraum geht in der Regel mit höheren Wohnmieten an diesen Standorten einher, was anhand der Clusterbildung aus (**Abbildung 3**) bereits sehr deutlich geworden ist. Dies spricht aus wirtschaftlicher Sicht grundsätzlich für eine Umnutzung. Gleichzeitig sind in den City-Lagen dieser Städte aber Büroflächen beliebt und die Wirtschaftlichkeit der Büroimmobilien gegeben, sodass die Zahl obsoleter Büroflächen dort insgesamt geringer ist. Aufgrund des geringeren Mieterhöhungspotentials sind daher B-Städte, insbesondere City-Rand und Nebenlagen, stärker von Obsoleszenz betroffen. 91 % der potenziell von Obsoleszenz betroffenen Büroflächen befinden sich in City-Rand und Nebenlagen.

Auf Basis der Bauabgangsdaten gehen wir davon aus, dass in den untersuchten 21 Städten rund 25-30 % der Bürofläche in City-Lagen, City-Randlagen und Nebenlagen/Peripherie in Wohnimmobilien konvertierbar sind. Die Gesamtfläche, die für eine Konversion in Wohnen geeignet erscheint, kann somit auf 15 bis 20 Mio. m<sup>2</sup> geschätzt werden. Eine Umnutzung dieser potenziell ungenutzten Bürofläche bietet die Möglichkeit 170.000 - 200.000 neue Wohnungen zu schaffen und rund 4,2 Mio. t. CO<sub>2</sub> gegenüber einem Neubau dieser Wohnungen einzusparen.<sup>17</sup>

In Deutschland befinden sich Life-Science-Cluster häufig in City-Rand- und Nebenlagen, da diese historisch in Gewerbegebieten außerhalb der Stadtzentren gewachsen sind. Eine Umnutzung von City-Rand- und Nebenlagen-Büroimmobilien in Life-Science-Immobilien eignet sich daher besonders gut, um eine höhere Wirtschaftlichkeit darzustellen, sofern die Büroimmobilie in einem dieser Cluster liegt. Aufgrund der starken räumlichen Konzentration ist jedoch nur ein geringer Anteil dieser Flächen für eine Umwandlung in Life-Science-Gebäude geeignet. Wir schätzen, dass maximal 3-4 % der Büroflächen in City-Randlagen und Nebenlagen/Peripherie in Life-Science-Immobilien umgewandelt werden können.<sup>18</sup> Dies ergibt ein Konversionspotenzial von bis zu 2,5 Mio. m<sup>2</sup>. Mit wachsender Bedeutung der Life-Science-Industrie wird auch der konvertierbare Anteil an Büroimmobilien steigen.

Das Konversionspotenzial von Büroimmobilien in Wohnimmobilien oder Life-Science-Immobilien schätzen wir aus technischer und stadtplanerischer Sicht insgesamt auf rund 30 % des von Obsoleszenz bedrohten Büroflächenbestands. Bei zusätzlicher Betrachtung der Wirtschaftlichkeit der Konversion von obsoleten Büroflächen könnte sich dieser Wert nochmals erheblich verändern.

ABBILDUNG 6: ENTWICKLUNG DER UMNUTZUNGEN VON NICHTWOHNGBÄUDEN ZU WOHNGBÄUDEN UND WOHNNEUBAUTEN ZWISCHEN 2018 UND 2023 (IN % DES GESAMTEN BAUABGANGS).



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis) 2024. Eigene Darstellung.

<sup>17</sup> Bei einer Emission von 300 kg CO<sub>2</sub> pro m<sup>2</sup> Wohnfläche und rund 200.000 Wohnungen mit einer Wohnfläche von durchschnittlich rund 78 m<sup>2</sup>.

<sup>18</sup> Annahme basierend auf dem Anteil von Life-Science-Cluster-Flächen an der potenziellen Gesamtgewerbefläche ausgewählter Städte.

## 5. Case Study: Wirtschaftlichkeitsmodell „Umnutzung“

Die vorliegende Ausarbeitung hat sich eingehend mit den technischen Potenzialen und Herausforderungen einer Umnutzung befasst. Dabei stellt sich die zentrale Frage: Welche Mietniveaus müssen tatsächlich erreicht werden, und welche Marktfaktoren müssen vorliegen, damit eine Umnutzung für Projektentwickler, Investoren oder Immobilienfonds wirtschaftlich attraktiv wird?

Die Differenz im Mietniveau zwischen Bestand und Umnutzung sowie die Differenz in den Kaufpreisfaktoren sind entscheidend für die Feststellung der Wirtschaftlichkeit. Diese beiden Differenzen lassen sich in Form der

möglichen Wertschöpfung pro Quadratmeter bzw. als „CapEx-Potenzial“ quantifizieren. Bei der Berechnung des CapEx-Potenzials (**Abbildung 7**) haben wir bereits eine Entwicklermarge von 15 % sowie die Transaktionskosten für den An- und Verkauf der Immobilie berücksichtigt. Das CapEx-Potenzial stellt somit das reine Baukostenbudget dar, das für die Umnutzung der Immobilie zur Verfügung steht.

Unsere Untersuchung zeigt, dass erhebliche Unterschiede in den Mieten – zum Beispiel zwischen Büro- und Wohnmieten – sowie in den Kaufpreisfaktoren notwendig sind, um die Umnutzungskosten einschließlich Baunebenkosten von 2.500 bis 3.500 €/m<sup>2</sup> zu decken. Diese Kosten spanne halten wir basierend auf Erfahrungen aus früheren Bauprojekten, je nach Umfang der erforderlichen Baumaßnahmen, für realistisch.

**Abbildung 7** zeigt fünf verschiedene Beispiele zur Konversion von Büroimmobilien ohne Berücksichtigung einer staatlichen Förderung. Dabei wird deutlich, dass die Rentabilität einer solchen Konversion maßgeblich vom Einstandswert der Büroimmobilien abhängt.

### Beispiel A:

Ein Büroobjekt in Randlage einer deutschen Großstadt wird für 11,00 €/m<sup>2</sup> vermietet, jedoch liegt der strukturelle Leerstand bei 50 %. Hieraus ergibt sich eine effektive Miete von nur 5,50 €/m<sup>2</sup>, bezogen auf die gesamte Fläche. Angesichts der Attraktivität und der hohen Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt in dieser Randlage könnte durch eine Umnutzung in eine Wohnimmobilie eine Zielmiete von 17,00 €/m<sup>2</sup> realisiert werden. Selbst unter Berücksichtigung eines Flächenverlustes von 20 % während der Konversion würde dies eine Mietsteigerung von 147 % bedeuten. Bei einer angenommenen Faktordifferenz von 12,0x zwischen der aktuellen Büroimmobilie (10,0x) und der angestrebten Wohnnutzung (22,0x) ergibt sich nach Abzug der Projektentwicklermarge und Transaktionskosten ein CapEx-Potenzial bzw. Baukostenbudget von etwa 2.400 €/m<sup>2</sup>.

Die Umsetzung dieses Projekts schätzen wir jedoch als wenig wahrscheinlich ein, da die Mietdifferenz allein nicht ausreichend attraktiv ist. Eine zusätzliche, hier nicht betrachtete staatliche Förderung könnte das Projekt jedoch wirtschaftlich genug machen, um eine Realisierung in Betracht zu ziehen.

### Beispiel E:

Ein „obsoletes Bürogebäude“ mit hohem strukturellem Leerstandspotenzial und niedrigen Mieten in einer City-Randlage einer A-Stadt, die jedoch durch eine hohe Wohnungsnachfrage und attraktive Mietpreise gekennzeichnet ist, soll konvertiert werden. Eine Konversion in Serviced Apartments scheint hier realistisch zu sein, da die Verkehrsinfrastruktur günstig ist und die Stadt einer wohnbaulichen Nutzung nicht zustimmen möchte. Ein gewerbliches Serviced-Apartment-Konzept wird hingegen von der Stadt akzeptiert. Obwohl der angenommene Flächenverlust aufgrund eines ungünstigen Zuschnitts der Büroimmobilie bei 25 % liegt, liegt die Mietdifferenz nach Konversion 101 % oberhalb der effektiven Büromiete. Das CapEx-Potenzial beträgt bereits bei einer Faktordifferenz von 7,0x und nach Berücksichtigung der Projektentwicklermarge und Transaktionskosten rund 2.868 €/m<sup>2</sup>.

Die Wahrscheinlichkeit für die Umsetzung dieses Projekts schätzen wir somit als hoch ein, da die hohe Mietdifferenz das Vorhaben wirtschaftlich attraktiv macht. Durch die gewerbliche Nutzung kann zudem zeitnah mit der Projektentwicklung begonnen werden, was eine frühere Generierung von Mieteinnahmen ermöglicht.

ABBILDUNG 7: BEISPIELE ZUR KONVERSION VON BÜROIMMOBILIEN

		Stabilisierte Ist-Miete	strukturelle Leerstand	Effektiv Miete	Zielmiete Konversion	Flächenverlust	Vergleichs-Zielmiete	Mietdifferenz	Ist-Faktor	Ziel-Faktor	CapEx Potenzial
		€/m <sup>2</sup> /Monat	% Fläche	auf 100 % Fläche	EUR/m <sup>2</sup> /Monat	bei Konversion	auf 100 % „alte“ Fläche	„like for like“	(auf Ist-Miete)	(auf Ziel-Miete)	
<b>Beispiel A</b>	Geringe Büromieten mit hohem strukturellem Leerstandspotenzial; attraktiver und nachgefragter Wohnungsmarkt in Randlage deutscher Großstadt; Konversion in Wohnen möglich.	11,00	50 %	5,50	17,00	20 %	13,6	147 %	10,00	22,00	2.385
Beispiel B	Geringe Büromieten allerdings mit geringem strukturellem Leerstandspotenzial; attraktiver und nachgefragter Wohnungsmarkt in Randlage deutscher Großstadt; Konversion in Wohnen unwahrscheinlich.	11,00	0 %	11,00	17,00	20 %	13,6	24 %	10,00	23,00	1.819
Beispiel C	Funktionierendes Bürogebäude in deutscher B-Stadt mit geringem Kaufpreis-Faktor bei leicht höheren Wohnungsmieten und -faktoren; Konversion nicht möglich.	15,00	0 %	15,00	17,00	20 %	13,6	-9 %	15,00	23,00	342
Beispiel D	Bürogebäude mit geringen Mieten in der Nähe eines Science & Tech Clusters mit Umnutzungspotenzial in 50 % Büro/50 % Life Sciences ohne großen Flächenverlust. Konversion möglich.	12,00	20 %	9,60	26,00	10 %	23,4	144 %	14,00	19,00	2.867
<b>Beispiel E</b>	„Obsoletes Bürogebäude“ mit hohem strukturellem Leerstandspotenzial, geringen Mieten in Randlage einer A-Stadt (erhöhter Faktor) mit hoher Wohnungsnachfrage und attraktivem Mietniveau. Konversion in Serviced Apartments.	16,00	30 %	11,20	30,00	25 %	22,5	101 %	14,00	21,00	2.868

Flächenverlust im Rahmen der Konversion wird mit 20 % angenommen; die unterstellte Marge des Projektentwicklers wird mit 15 % approximiert; übliche Projektdauer 1-3 Jahre; d.h. keine besonderen baurechtlichen und somit auch zeitlichen Risiken; übliche Transaktionskosten; CapEx Potenzial enthält sämtliche Baunebenkosten und vor einer staatlichen Förderung.

# Ausblick

Das Volumen an Büroflächen, die in den kommenden Jahren potenziell von Obsoleszenz gefährdet sind, übertrifft den Nachfragerückgang in Folge von Homeoffice deutlich. Die Frage nach alternativen Nutzungen für diese nicht mehr benötigten Büroflächen wird somit in den kommenden Jahren weiter in den Fokus von Bestandshaltern, Investoren, Projektentwicklern und Stadtplanung rücken.

Die vorliegende Analyse zeigt, dass sich mit Wohnen und Life Science zwei Nutzungsarten zumindest in Teilen als Alternativen anbieten. Durch Umnutzungen können dringend benötigte Flächen geschaffen und gleichzeitig nicht mehr benötigte Büroflächen zurückgebaut werden.

Die Umnutzung von Büro- zu Wohnimmobilien könnte sich für 15-20 Mio. m<sup>2</sup> Fläche der 75 Mio. m<sup>2</sup> potenziell von Obsoleszenz bedrohten Fläche eignen und somit 170.000 bis 200.000 neue Wohnungen in den 21 untersuchten Städten schaffen sowie 4,2 Mio. t CO<sub>2</sub> im Vergleich zum Neubau einsparen. Perspektivisch wird die CO<sub>2</sub> Ersparnis an Relevanz bei der Entscheidung Neubau vs. Umnutzung gewinnen, da durch Konversionen bis zu 90 % des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes reduziert werden können. Fördermaßnahmen oder CO<sub>2</sub>-bedingte Kosten für Emissionen bei Neubauprojekten werden die Attraktivität von Konversionen im Vergleich zu Neubauten weiterhin erhöhen. Subventionen oder die Kosten für die bei Neubauprojekten entstehende „graue Energie“ werden zukünftig die Vorzüge von Konversionen noch deutlicher hervorheben.

Konversionen von Büro- in Wohnimmobilien eignen sich aufgrund der hohen benötigten Mieten für eine wirtschaftliche Projektentwicklung insbesondere für das Premium-Segment (Luxuswohnungen) allerdings nicht für bezahlbaren Wohnraum oder sozialen Wohnraum. Eine Konversion von Bürofläche in Wohnfläche ist daher also kein effektiver wirtschaftlicher Lösungsansatz, um der Wohnungskrise entgegenzuwirken. Umnutzung von Büroflächen in Life-Science-Immobilien ist in Clustern möglich, allerdings ist nur ein geringer Anteil der von Obsoleszenz bedrohten Flächen hierfür geeignet (3-4 %, bis zu 2,5 Mio. m<sup>2</sup>).

Für rund 65 % der von Obsoleszenz bedrohten Bürofläche besteht keine direkter „Fluchtweg“ in eine Umnutzung in Wohnen oder Life Science. Alternativ könnten jedoch Nutzungsarten wie Lebensmitteleinzelhandel, Bildungseinrichtungen oder Flüchtlingsunterkünfte in Betracht gezogen werden. Auch bei diesen Alternativen ist jedoch von einem begrenzten Gesamtpotential auszugehen.



Diese Situation hat auch Auswirkungen auf den institutionellen Investmentmarkt. Alleine die Kapitalanlagen deutscher institutioneller Investoren beziffern sich auf rund 4.000 Mrd. €, wobei üblicherweise die Immobilienallokation abhängig vom Anlageziel zwischen 5 % und 25 % schwankt. Bei angenommenen 15 % Immobilienquote und einer durchschnittlichen Allokation zu Büroimmobilien in Höhe von 40 %, resultieren somit ca. 240 Mrd. € an nationalem und internationalem Exposure zu diesem Sektor.<sup>19</sup> Für den typisierten Investor gilt: Eine 10 %ige Wertkorrektur im Bürosegment entspricht einer Korrektur von 0,6 % auf Ebene der Gesamtanlagen, die voraussichtlich nicht mehr aufgeholt werden kann. Ein signifikantes Risikopotenzial, das es aktiv zu steuern gilt.

Zu betonen ist, dass es sich bei der vorliegenden Analyse um eine Stichtagsbetrachtung zu aktuellen Marktbedingungen handelt. Der Immobilienmarkt ist dynamisch und wird sich auch in Zukunft an veränderte Rahmenbedingungen anpassen. So können steigenden Mieten für moderne Büroimmobilien die Wirtschaftlichkeit von Revitalisierungen erhöhen und das Volumen an potenziell von Obsoleszenz bedrohten Büroflächen reduzieren. „Büro zu Büro“-Konversionen könnten in diesem Fall wieder eine Option für Investoren und Projektentwickler bieten. Eine Fortsetzung der Mietdynamik im Wohnsektor kann ebenfalls die Wirtschaftlichkeit von Umnutzungen erhöhen und somit zu einer steigenden Umnutzungsquote führen. Eine wesentliche Rolle kommt dabei auch der regulatorischen und politischen Vorgaben zu. So können Förderungen für die Umnutzung von Büro zu Wohnen die Wirtschaftlichkeit sicherstellen und die Bereitschaft von Investoren erhöhen diese Projekte umzusetzen.

<sup>19</sup> Eigene Recherche, GARBE.

## Kontakt Colliers



**Achim Degen**  
CEO



**Cem Ergüney**  
Head of Office Letting



**Andreas Trumpp FRICS**  
Head of Market  
Intelligence & Foresight



**Michael Baumann**  
Head of Capital Markets  
Head of Office Invest-  
ment B & C Cities



**Dominik Fellbaum**  
Consultant Market  
Intelligence & Foresight



**Dr. Tobias Dichtl**  
Co-Head of Market  
Intelligence & Foresight

Copyright © 2024 Colliers International Deutschland GmbH.

Die Informationen in dieser Broschüre / diesem Dokument sind von Colliers International nach bestem Wissen und Gewissen zusammengestellt worden und sollen einen Überblick über den benannten Markt zum Zeitpunkt des Erscheinens vermitteln. Trotz sorgfältiger Recherche kann ein Anspruch weder auf Vollständigkeit noch auf Fehlerfreiheit der Informationen erhoben werden. Die Auswirkungen des Ukrainekrieges und die globalen Reaktionen darauf wie unter anderem die Volatilität der Öl-, Gas- und Aktienmärkte sowie die Inflations- und Zinsentwicklung geben Anlass zur Unsicherheit hinsichtlich der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung. Es ist unseres Erachtens ungewiss, wie diese Themen den Immobilienmarkt in Deutschland weiter beeinflussen können. Alle in dieser Broschüre / diesem Dokument dargestellten Preisangaben und Einschätzungen basieren auf den heute erkennbaren Eindrücken. Da es zu Veränderungen am Vermietungs- und Investitionsmarkt kommen kann, die zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Einschätzung in keiner Weise vorhergesagt werden können, ist es wichtig, die Informationen unter Berücksichtigung der Entwicklungen regelmäßig neu zu beurteilen. Eine Haftung hinsichtlich der Inhalte wird ausgeschlossen. Die Broschüre ist nicht geeignet als Basis für kaufmännische Entscheidungen und kann mithin eine eigene Prüfung der Marktgegebenheiten in keinem Fall ersetzen. Diese Broschüre / dieses Dokument ist urheberrechtlich geschütztes Eigentum von Colliers International Deutschland GmbH.

© 2024. Alle Rechte vorbehalten.

## Kontakt Garbe



**Andreas Höfner**  
Managing Director  
Head of Germany



**Max Klemke**  
Senior Investment Manager



**Sören Ambrosius**  
Associate Investment



**Harun Attar**  
Team Lead Hamburg  
Senior Investment Manager

**GARBE.**

## Kontakt PwC



**Thorsten Schnieders**  
Partner Real Estate Deals



**Rita Marie Roland**  
Partner Real Estate Deals



**Alexia Manukwem**  
Senior Manager



**Patrizia Altmayr**  
Senior Associate



**Magnus Abels**  
Associate



[colliers.de](http://colliers.de)