



Thomas Otter

Wertschöpfung im Bürobestandsportfolio

Der Büroimmobilienmarkt zeigt sich robust – zumindest in den zentralen Innenstadtlagen von München, Madrid und anderen europäischen Metropolen, wo im Spitzensegment regelmäßig neue Rekordmieten berichtet werden. Hochwertige Flächen in Top-Lagen sind gefragt, insbesondere wenn ESG-konforme Standards, wie etwa die Einhaltung der EU-Taxonomie-Kriterien in Bezug auf das Eigentum an Immobilien, und moderne Arbeitsplatzkonzepte überzeugend umgesetzt sind.

Doch die Lage präsentiert sich nicht überall so positiv. In peripheren Bürolagen und weniger dynamischen Märkten zeigt sich eine zunehmende Differenzierung. Hybride Arbeitsmodelle und veränderte Nutzererwartungen stellen viele Bestandsobjekte vor Herausforderungen.

Hinzu kommt wachsender regulatorischer Druck. Gesetzliche Vorgaben veranlassen Eigentümer dazu, ihre Immobilien energetisch zu modernisieren und ESG-rele-

vante Kennzahlen wie Energieverbrauch oder CO₂-Ausstoß zu dokumentieren. Immobilien, die diesen Anforderungen nicht genügen, drohen an Wert zu verlieren oder als „stranded assets“ zu gelten.

Doch dieser Strukturwandel bietet auch Chancen. Wer bereit ist, bestehende Büroimmobilien aktiv weiterzuentwickeln, kann gezielt neue Werte schaffen. Entscheidend ist, die aktuellen Marktveränderungen als Impuls für strategische Neuausrichtung zu begreifen.

Nutzerbedürfnisse ins Zentrum rücken

Ein wesentlicher Hebel zur Wertsteigerung im Bestand ist die konsequente Ausrichtung an den Bedürfnissen der Nutzer. In manchen Märkten zeigt sich, dass großflächige Mieteinheiten derzeit weniger gefragt sind. Dagegen stoßen kleinere, effizient geschnittene Flächen mit durchdachtem Ausbaukonzept auf deutlich mehr Interesse.

Ein sinnvoller Ansatz kann es sein, bereits vorab verschiedene modular kombinierbare Ausbauvarianten mit abgestuften Ausstattungsniveaus und klarer Preisstruktur zu entwickeln. Dies beschleunigt Vermietungsprozesse und verringert gleichzeitig das Kostenrisiko. Voraussetzung ist allerdings finanzielle Flexibilität sowie eine professionelle Organisation, die eine reibungslose Umsetzung sicherstellt.

Die Kunst der Mieterbindung

Neben harten Faktoren wie Lage und Mietpreis gewinnen weiche Faktoren zunehmend an Bedeutung. Die emotionale Bindung der Nutzer an ein Gebäude, etwa durch Aufenthaltsqualität, Services oder Community-Angebote, beeinflusst maßgeblich die Flächennutzung und Vertragsverlängerung. Gerade in Zeiten hybrider Arbeitsmodelle wird das Büro zum Ort der Identifikation und Begegnung.

In diesem Kontext verändert sich auch die Rolle des Asset Managers: Er agiert zunehmend wie ein Hoteldirektor, der nicht nur auf Anfragen reagiert, sondern die Bedürfnisse seiner „Gäste“, also der Mieter, antizipiert und aktiv gestaltet. Wer diesen Anspruch ernst nimmt, denkt nicht mehr in Quadratmetern, sondern in Nutzererlebnissen.

Maßnahmen wie Dachterrassen, Kunst im Gebäude oder Community-Events zählen direkt auf die Mieterbindung ein und damit auf die Stabilität der Cashflows.

Tiefe Wertschöpfungskette als Wettbewerbsvorteil

Asset Manager, die intern über umfassende Entwicklungskompetenz verfügen, sind klar im Vorteil. Teams, die Erfahrung mit Refurbishments haben, können Machbarkeit besser einschätzen und Projekte effizient realisieren. Auch ESG-Expertise wird immer wichtiger:

Nachhaltigkeitsaspekte, wie insbesondere die Verbesserung der Energieeffizienz oder soziale Nutzerorientierung, sind längst Grundvoraussetzung für die Zukunftsfähigkeit einer Immobilie.

Ein oft unterschätzter Erfolgsfaktor ist dabei die systematische Erhebung und Erfassung von ESG-Daten über das gesamte Portfolio hinweg. Nur wer relevante Kennzahlen, etwa zum Energieverbrauch, CO₂-Ausstoß oder Wasserverbrauch, strukturiert in einer zentralen Datenbank dokumentiert, schafft die Grundlage für eine vorausschauende ESG-Strategie und damit für langfristige Wertschöpfung.

Die Umsetzung von nachhaltigkeitsbezogenen Maßnahmen bei Immobilien, wie beispielsweise die Installation von PV-Anlagen auf Gebäuden, bietet einen Wettbewerbsvorteil bei der Vermietung. Mieter achten heute verstärkt auf Energieeffizienz, CO₂-Bilanz und Aufenthaltsqualität. Wer hier belastbare Konzepte liefert, gewinnt Vertrauen und positioniert sich als langfristiger Partner.

Fazit: Bestand als Chance begreifen

Bürobestandsimmobilien sind kein Auslaufmodell, sondern bieten Potenzial für zukunftsfähige Arbeitswelten. Entscheidend ist dabei die Fähigkeit zur aktiven Weiterentwicklung. Wer über Kapitalstärke sowie eine professionelle, personell und organisatorisch gut aufgestellte Struktur verfügt, kann veränderte Marktanforderungen aufnehmen und gezielt gestalten. Diese Stärke ermöglicht Investitionen auch in schwierigen Phasen und schafft Raum für innovative Konzepte.

So wird der Bestand zur Plattform für die Zukunft: Substanz bleibt erhalten, während stabile Cashflows, resiliente Immobilienwerte und echte Nutzerorientierung neue Perspektiven eröffnen.



Thomas Otter
Real Estate Fund Manager
MEAG

Weitere Angaben zum Unternehmen S. 132