

Kontakt: Helge Scheunemann, Leiter Research Jones Lang LaSalle Deutschland
Telefon: + 49 (0) 40 350011 225
E-Mail: helge.scheunemann@eu.jll.com

Jones Lang LaSalle Offices 2020: Verschiebung des Kräfteverhältnisses zugunsten der Büronutzer

London, Frankfurt, 14. Dezember 2011 - Das Verhältnis zwischen Eigentümer und Nutzer steht vor grundlegenden Veränderungen. 80% der befragten Entscheidungsträger in der Immobilienbranche sehen eine Verschiebung des Kräfteverhältnisses in Richtung der Nutzer. Die Forderungen an Eigentümer und Investoren nehmen zu.

Unter anderem zu diesem Ergebnis kommt eine weitere Untersuchung innerhalb des Offices 2020 – Programms von Jones Lang LaSalle mit der Fragestellung: „Wie und warum wird sich das Mietverhältnis und die Beziehung zwischen Eigentümer und Nutzer verändern?“.

Benoît du Passage, Managing Director Jones Lang LaSalle Frankreich und verantwortlich für Südeuropa: „Nutzer sind bereits in einer stärkeren Verhandlungsposition als jemals zuvor. Dessen bewusst überdenken sie ihre immobilienbezogenen Ansätze, um sicherzustellen, dass die genutzten Flächen ein Maximum zu ihrem geschäftlichen Erfolg liefern.“ Der Schirmherr des Projekts weiter: „Die Veränderung der Kräfteverhältnisses zugunsten der Nutzer wird mindestens über die nächsten 10 Jahre anhalten – unanhängig vom Immobilienzyklus. Dies wird die immobile Landschaft verändern und auch zu einer stärkeren Zusammenarbeit zwischen Eigentümern und Entwicklern führen.“

Bill Page, Direktor, EMEA Research, Jones Lang LaSalle und Leiter des Projekts ergänzt: „Die europäischen Büromärkte haben sich deutlich verändert. Sie werden bereits stark von der Nachfrageseite beeinflusst. Die Nutzer können Einfluss auf das, was gebaut wird, nehmen, ihre Anforderungen können noch detaillierter werden – über Lage, Größe, Intensität der Nutzung, Nachhaltigkeitsaspekte, Sicherheit bis hin zur Klimaanlage. Auch vor diesem Hintergrund werden flexible und langfristige Kooperationen mit Entwicklern und externen Immobiliendienstleistern zunehmen und für alle Seiten bessere Ergebnisse erzielen, insbesondere angesichts von Finanzierungsengpässen.“ Bill Page weiter: „Von maßgerechter Vorausfinanzierung können alle Seiten profitieren. Der entscheidende Punkt zum Erfolg liegt in der Fähigkeit der Entwickler

Jones Lang LaSalle Offices 2020: Verschiebung des Kräfteverhältnisses zugunsten der Büronutzer

langfristige Partnerschaften mit ihren Kunden und Dienstleistern einzugehen und die Bedürfnisse und Anforderungen der Nutzer bezüglich Lage und Ausstattung vorweg zu nehmen. Nebenbei bemerkt: es ist unwahrscheinlich, dass die für Immobilien zur Verfügung stehenden Finanzierungsvolumina das Niveau von vor 2007 wieder erreichen werden. Innovative Kooperationen mit Unternehmen werden demnach gefragt sein, um diese Lücke zu schließen.“

Darüber hinaus nimmt die durchschnittliche Mietvertragsdauer weiter ab. Auch dabei fordern die Nutzer mehr Flexibilität. Lag die durchschnittliche Mietvertragsdauer beispielsweise in Central London 2001 noch bei 12,7 Jahren, werden 2011 im Schnitt noch 7,9 Jahren registriert. In Westeuropa dürfte der Durchschnitt bis 2020 auf 5 Jahren zurückgehen, mit Auswirkungen auch auf die Flächenumsätze. Allerdings ist gleichzeitig damit zu rechnen, dass die Nettoabsorption – also die Veränderung des genutzten Bestandes – sich rückläufig entwickelt, da die vorhandene Fläche effizienter und intensiver genutzt wird.

Für den deutschen Büromarkt hebt Helge Scheunemann, Leiter Research Jones Lang LaSalle Deutschland, hervor: „Die erhöhte Risikoneigung der Nutzer sowie deren Anspruch nach Flexibilität wird den Trend zu kürzeren Vertragslaufzeiten verstärken. Gleichzeitig stellt der Trend die Vermieter, die das Bedürfnis nach sicheren und möglichst lang laufenden Mieteinnahmen haben, vor weiteren Herausforderungen.“ Scheunemann weiter: „Aktuell sind immer noch rund drei Viertel aller abgeschlossenen Mietverträge 5- oder 10-Jahres-Verträge. Für die nächsten 10 Jahre sehen wir einen signifikanten Anstieg der 3-Jahres-Verträge, die im Jahr 2020 rund 40% aller neuen Vertragsabschlüsse ausmachen könnten. Auf der anderen Seite eröffnen kürzere Laufzeiten auch Chancen auf den Bürovermietungsmärkten. In unserem Szenario würden die jährlichen Umsatzaktivitäten bis 2020 um 10 % gegenüber heute zunehmen und es stünden in den Big 7 pro Jahr rund 11 Mio. m² zur Neuverhandlung an.“



Jones Lang LaSalle Offices 2020: Verschiebung des Kräfteverhältnisses zugunsten der Büronutzer

Benoît du Passage resümiert: „Büronutzer benötigen effiziente Flächen, gleichzeitig brauchen Entwickler solvente und erfolgreiche Nutzer. Die Tatsache, dass das Thema ‚Immobilien‘ innerhalb der Unternehmen einen höheren Stellenwert genießt, bedeutet, dass Eigentümer und Nutzer Kooperationen eingehen müssen. Davon können und werden beide Seiten profitieren.“

Anmerkungen

Offices 2020 beleuchtet die Kernpunkte der Herausforderungen, die sich Büronutzern, Investoren und Entwicklern in der nächsten Dekade stellen, darunter Nachhaltigkeit, Standortwahl, Asset Management, zunehmend alternde Bürobestände, Technologie, sich ändernde Arbeitsweisen, Büroausstattung und das Thema Finanzierung.

Um die wichtigsten und dringendsten Herausforderungen zu identifizieren und zu ordnen wurden 150 Experten aus Europa und dem Mittleren Osten befragt. Die Ergebnisse wurden in 10 Leitfragen zusammengefasst. Unter den Befragten befanden sich Experten und Spezialisten der Bereiche Transport, Kommunikation, Energiemanagement, Nachhaltigkeit, Technologie, Verantwortliche in „smart cities“ und legislativen Regierungsinstitutionen, sowie Investoren, Entwickler und Nutzer aus dem Kreis der Kunden von Jones Lang LaSalle.

1	Welche Aspekte werden maßgeblich die tatsächlichen Erfolgsfaktoren für nachhaltige Immobilien und Nachhaltigkeit im Bürosektor sein?
2	Was wird wichtiger sein und warum: Bürostandort oder Qualität?
3	Wo wird die stärkste Veränderung bei den Bürofertigstellungen deutlich (Gebäude und Standort) und warum? Welche Auswirkungen wird das auf die Büromarktpformance haben?
4	Wie wird sich neue Bürotechnologie auf Gebäudestandards und –ausstattung auswirken?
5	Wie werden sich Kosten und Verfügbarkeit von Projektfinanzierungen verändern und welche Auswirkungen hat das auf den Büroimmobiliensektor?
6	Angesichts einer sich verändernden Arbeitsplatznutzung, welches sind die entscheidenden Faktoren die fundamentale Änderungen ermöglichen und „wofür“ wird das Büro letztlich da sein?
7	Wie und warum wird sich das Mietverhältnis und die Beziehung zwischen Eigentümer und Nutzer verändern?

Jones Lang LaSalle Offices 2020: Verschiebung des Kräfteverhältnisses zugunsten der Büronutzer

8	Wie wird sich der Lebenszyklus eines Gebäudes verändern und was bedeutet das für nachhaltige Modernisierungen/Sanierungen und Asset Management Strategien?
9	Basierend auf den Herausforderungen, denen die Immobilienbranche entgegensieht, wird die Branche in der Lage sein, sich zu verändern? Welche Talente und Unternehmenskulturen und Managementansätze werden sich durchsetzen und zu den Gewinnern gehören?
10	Wie sieht die SWOT-Analyse für die Branche für die nächsten 10 Jahre aus und welches sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren?

Die Antworten auf diese Fragen bilden den Rahmen und die Struktur der Offices 2020 Research Kampagne. Die Ergebnisse werden über regelmäßige Webmails, Pressemitteilungen, kundenspezifische Workshops und Fachvorträge veröffentlicht.

