

# PRESSEMITTEILUNG



Düsseldorf, den 04.10.2022

## imovo GmbH: Leerstand steigt – Umsatz auf Vorjahresniveau

Für das 3. Quartal 2022 verzeichnet imovo - Partner der NAI apollo Group - in Düsseldorf (nur Stadtgebiet, kein Umland) einen Flächenumsatz von insgesamt 203.303 m<sup>2</sup>. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum bedeutet dies einen Anstieg von 4,13 % (Q3 2021: 195.241 m<sup>2</sup>). Im Flächensegment größer 5.000 m<sup>2</sup> konnte erfreulicherweise wieder ein Anstieg von einem Abschluss in 2021 auf nun vier in 2022 festgestellt werden.

### MIETPREISENTWICKLUNG IN €/QM

- Die Spitzenmiete bleibt in Düsseldorf auf einem sehr hohen Niveau und steigt im Vergleich zum Vorjahr um 0,5 € auf 29 € an. Die erzielbare Spitzenmiete liegt sogar bei 30 €. Nach wie vor werden die Spitzenmietpreise in dem Teilmarkt Königsallee / Bankenviertel erzielt.
- Die gewichtete Durchschnittsmiete ist im Vergleich zum Vorjahr von 15,79 €/m<sup>2</sup> auf nun 16,64 €/m<sup>2</sup> gestiegen.

### LEERSTAND

- Der absolute Leerstand ist von 546.200 m<sup>2</sup> auf nun 578.300 m<sup>2</sup> angestiegen. Die Leerstandsquote beträgt somit 7,67 % (2021: 7,4 %).

### FAZIT

Der Düsseldorfer Büromarkt verzeichnet weiterhin ein Umsatzplus im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, ist jedoch bei weitem nicht mehr so dynamisch wie zum Halbjahresvergleich. Erfreulich ist weiterhin die hohe Zahl an Abschlüssen im Größensegment < 500 m<sup>2</sup>.

„Aktuell stellen wir fest, dass die Angebotspreise in Düsseldorf aufgrund des Anstiegs der Baukosten deutlich ansteigen. Dies und auch die hohe Inflation bremst die Nachfrage ein. Wie auch in den letzten Quartalen wird der Büromarkt von hohen Home-Office Quoten beeinflusst. Daneben nutzen weiterhin viele Unternehmen aus dem Mittelstand und aus dem Bereich der Großnutzer die aktuelle wirtschaftliche Situation, ihre Mietverträge kurzfristig zu verlängern bzw. ihre Bestandsflächen zu verkleinern. Dieser Effekt wird auch noch in 2023 zu verzeichnen sein. Aufgrund der aktuell nicht klaren wirtschaftlichen Perspektive gehen wir von einem Bürovermietungsumsatz auf Vorjahresniveau aus (285.000 m<sup>2</sup>)“, erläutert Knud Schaaf geschäftsführender Gesellschafter von imovo.

## Über imovo

Ein hohes Maß an Kundenorientierung – das ist auch das Erfolgsrezept des Immobilienberatungsunternehmens imovo. „Der Kunde, der sich für imovo entscheidet, bekommt ein starkes Team zur Seite gestellt, welches sich als Berater und Problemlöser auf Augenhöhe versteht“, verspricht Knud Schaaf, geschäftsführender Gesellschafter von imovo. „Wir betrachten Projekte immer ganzheitlich, gehen auf jeden Anspruch ein und kreativ über Standards hinaus.“ Offenheit und Ehrlichkeit in der Kommunikation, Verantwortungsbewusstsein, Zielorientierung und Präzision in der Ausführung – diese Werte reklamiert das Unternehmen. Schaaf: „Unsere Kunden können sich auf uns als Partner verlassen.“

## Pressekontakt

Knud Schaaf

Geschäftsführender Gesellschafter

+49 211 90 99 66 22

knud.schaaf@imovo.de