

PRESSEMITTEILUNG

The logo for imovo, consisting of the word "imovo" in a white, lowercase, sans-serif font, positioned on a red rectangular background that has a slightly irregular, stepped top edge.

Düsseldorf, den 06.04.2017

imovo verzeichnet für den Düsseldorfer Büromarkt ein markantes erstes Quartalsergebnis 2017

Im ersten Quartal 2017 verzeichnet imovo in Düsseldorf (nur Stadtgebiet, kein Umland) einen Flächenumsatz von insgesamt 108.908 qm. Dies entspricht einer Steigerung von fast 20 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (1. Quartal 2016: 90.921 qm) und knackt somit zum zweiten Mal seit dem Jahr 2007 die 100.000 qm-Grenze.* Mit insgesamt 102 Mietvertragsabschlüssen wurden zwar (1.Quartal 2016: 135 Mietverträge) ca. 25 % weniger Mietverträge abgeschlossen, trotzdem konnte der Flächenumsatz aber weiter ausgebaut werden.

Büroflächenumsatz nach Teilmärkten

- Der höchste Büroflächenumsatz mit 29.868 qm (30,17 % Marktanteil) erfolgte im Teilmarkt Linksrheinisch/Am Seestern. Gegenüber dem Vorjahresergebnis beträgt der Umsatzanstieg insgesamt beachtliche 17.630 qm (144 %), das vor allem der Großanmietung der HSBC (22.000 qm) geschuldet ist.
- Der Teilmarkt Nord kann sich als zweitstärkster Teilmarkt etablieren und einen Flächenumsatz von 19.285 qm (19,48 % Marktanteil) erzielen. Auch hier sind Großanmietungen über 5.000 qm entscheidend für diesen hohen Wert.
- Der drittstärkste Teilmarkt Kennedydamm/Golzheim verzeichnet einen Flächenumsatz von 15.425 qm und einen Marktanteil von 15,58 %.
- Der Teilmarkt City verliert im Vergleich zum 1. Quartal 2016 einen Marktanteil von 4,86 % (aktueller Marktanteil: 11,09 %).
- Mit Marktanteilen zwischen 4,6 % und 6,8 % bilden die Teilmärkte Nordost/Grafenberg, Königsallee/Bankenviertel, Hafen und Süd ein dichtes Feld. Hervorzuheben ist der Teilmarkt Nordost/Grafenberg, der im Vorjahreszeitraum den höchsten Marktanteil (17,64 %) verbuchen konnte und gegenwärtig mit 4,62 % das Schlusslicht bildet.

Büroflächenumsatz nach Flächensegmenten

- Das Flächensegment der Großvermietungen (>5.000 qm) verzeichnet mit vier Abschlüssen einen Umsatz von 47.111 qm und somit einen Marktanteil von 47,58 %. Dies entspricht einem Wachstum zum Vorjahreszeitraum von über 32 %. Zu Jahresbeginn fallen Großabschlüsse wie die der HSBC, Bankhaus Lampe und IT.NRW stark ins Gewicht. Der bekanntlich markante Flächenbereich zwischen 500 qm und 2.000 qm stellt den zweithöchsten Flächenumsatz mit 23.176 qm (23,41 % Marktanteil) dar.
- Es folgt das kleinteilige Flächenintervall (< 500 qm) mit einem Flächenumsatz von 20.651 qm (20,86 % Marktanteil).

- Das Flächensegment zwischen 2.000 qm und 5.000 qm hat mit 8,15 % den geringsten Marktanteil (Flächenumsatz: 8.069 qm). Hier wurden nur zwei Mietverträge registriert.

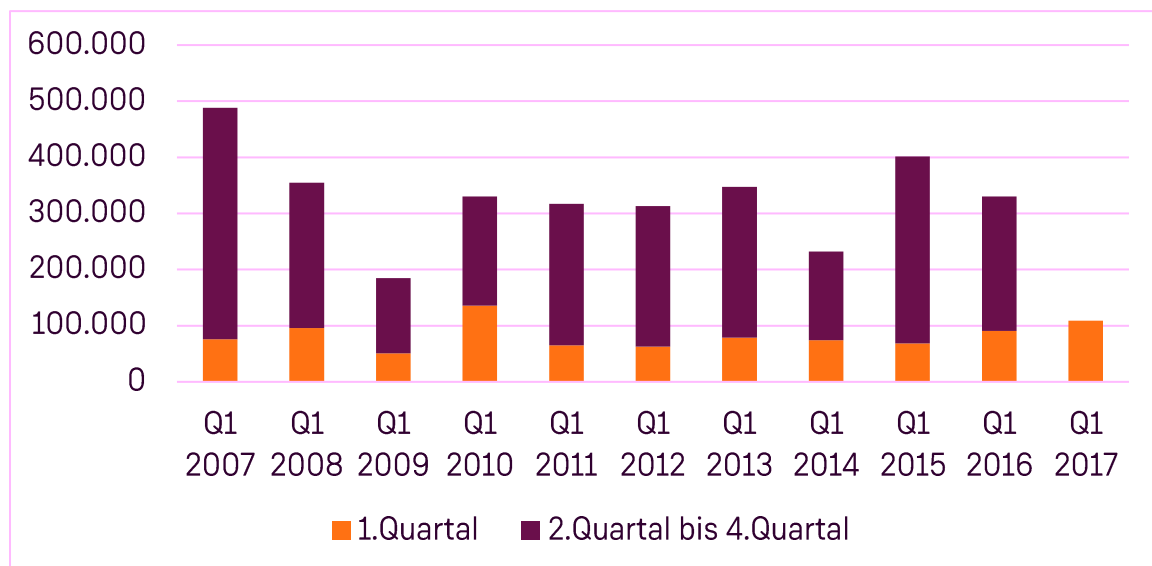
Mietpreisentwicklung

- Die Spitzenmiete in Düsseldorf beträgt zu Beginn des Jahres 2017 26,50 €/qm und steigt somit um 0,50 €/qm im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Damit verbleibt sie auf einem konstant sehr hohen Niveau. Nach wie vor werden die Spitzenmietpreise in dem Teilmarkt Königsallee/ Bankenviertel erzielt.
- Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist die gewichtete Durchschnittsmiete ebenfalls aufgrund der Großanmietungen im Bankensektor (HSBC und Bankhaus Lampe) gestiegen.

Fazit

- Nach dem robusten Jahresergebnis 2016 kann die Landeshauptstadt Düsseldorf mit einem markantem/starkem Vermietungsergebnis dank hochpreisiger Großabschlüsse oberhalb der 5.000 qm ein sehr gutes Quartalsergebnis erzielen.
- Durch diese steigt ebenfalls die gewichtete Durchschnittsmiete enorm, wobei imovo im Laufe des Jahres von einer Angleichung auf Basis vermehrter Mietvertragsabschlüsse mit niedrigeren Mietpreisen ausgeht.
- Bis zum Ende des Jahres geht imovo von einer konstant hohen Nachfrage aus und hält einen Jahresumsatz von bis zu 350.000 qm für möglich.

Büroflächenumsatz



* imovo hat den Abschluss der Uniper SE mit ca. 27.600 qm für das 4. Quartal 2015 erfasst. Andere Marktteilnehmer haben den Abschluss jedoch für das 1. Quartal 2016 verbucht, so dass es bei der Auswertung der Flächenumsätze zu unterschiedlichen Interpretationen kommen kann.

Über imovo

Ein hohes Maß an Kundenorientierung – das ist auch das Erfolgsrezept des Immobilienberatungsunternehmens imovo, das als Management Buy Out aus dem Beratungsunternehmen Catella hervorgegangen ist. „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