

Life-Science-Immobilien – eine aufstrebende Assetklasse

Mix aus Labor- und Büroflächen im Fokus – LabOffices sind zunehmend gefragt – Attraktive Nische mit Wachstumsperspektiven

Börsen-Zeitung, 1.10.2022
Spätestens die Corona-Pandemie hat vor Augen geführt, dass Gesundheit ein wachsender Wirtschaftsfaktor ist. Gleichzeitig treibt auch der demografische Wandel, der mit einer vermehrten Alterung der Bevölkerung einhergeht, die Innovationsdynamik



Von
Georg Reutter

Vorstandsvorsitzender
der DZ Hyp AG

dieser Branche voran. Hinzu kommt die weltweite Zunahme von Zivilisationskrankheiten. Für die Immobilienbranche birgt dies Potenzial. Denn steigende Gesundheitsausgaben bieten langfristig gute Ertragsaussichten für Life-Science-Unternehmen. Diese arbeiten und forschen in den wissenschaftlichen Disziplinen Biologie, Chemie, Medizin und Pharmazie zusammen. Dabei handelt es sich überwiegend um die Entwicklung anwendungsbezogener und wirtschaftlich erfolgreicher Produkte für die menschliche Gesundheit. Die Nachfrage nach entsprechend geeigneten Forschungsimmobiliien, die sich meist in der Nähe von naturwissenschaftlichen Hochschulen und Instituten befinden, zieht immer weiter an. Dafür werden verstärkt LabOffices benötigt, die sowohl Labor- als auch Büroflächen bieten. Diese speziellen Raumkombinationen ermöglichen Forschung und Entwicklung sowie Produktion, Vertrieb und Bürotätigkeiten in einem Objekt.

Polyzentrische Strukturen

Nach Anzahl der Beschäftigten ist Deutschland mit mehr als 300 000 in über 2 000 Unternehmen europaweit der größte Life-Science-Markt. Mit einem jährlichen Umsatz von rund 33,4 Mrd. Euro im Bereich Medizin-

angesiedelt. Die größten befinden sich in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Köln, Hamburg, München und Stuttgart sowie in den Regionen Rhein-Main, Rhein-Neckar und Rhein-Ruhr. Diese Standorte profitieren von der Nähe zu Universitäten, dem schnellen Zugang zu knappen Fachkräften und von einer guten Erreichbarkeit dank überregionaler Verkehrsanbindungen. Das urbane Umfeld mit Einkaufsmöglichkeiten und abwechslungsreichem gastronomischen Angebot hilft zudem dabei, die gesuchten Experten auf dem Gebiet langfristig zu binden.

Durch die Cluster-Bildung profitieren Life-Science-Unternehmen von dem dichten Netz passender Zulieferer, einschlägiger Forschungseinrichtungen und dem Wissenstransfer mit ähnlich ausgerichteten Spezialisten in direkter Nachbarschaft. Die Ansiedlung gleichartiger Unternehmen wirkt sich zudem begünstigend auf die Immobilienvermarktung aus, weil sich dort leichter neue Mieter für ein Objekt finden lassen.

Spezielle Anforderungen

Die Lage in einem Wissenschafts- oder Technologiepark bietet sich auch für die Nachnutzung an, da LabOffices seltener standardisiert, sondern oftmals nutzerorientiert ausgerichtet sind. Sie benötigen unter anderem Trocken- und Nasslabore. Erstere sind mit Technikräumen vergleichbar. In Nasslaboren hingegen kommen Chemikalien zum Einsatz. Die Ansprüche an ihre Ausstattung sind somit wesentlich umfangreicher als bei reinen Büroobjekten, denn es sind höhere Decken, spezielle Oberflächen, leistungsstarke Absaug- und Lüftungsanlagen sowie Versorgungsleitungen für Gase oder Flüssigkeiten erforderlich. Hinzu kommen besondere Sicherheitsanforderungen sowie eine spezielle Ver- und Entsorgungsstruktur, da mit Risikomaterialien und Sondermüll zu rechnen ist.

Ein unternehmensspezifischer Ausbau sowie der Rück- oder Umbau bei einem Mieterwechsel bedeuten zusätzlichen Aufwand. Dies kann die Drittverwendungsfähigkeit der Immobilie limitieren. Darüber hinaus kommt es teilweise zu spürbaren Aufschlägen sowie strukturellen Unterschieden bei Mietpreisen und Anmietungsstrukturen. Der Flächenbedarf entwickelt sich über die Wachstumsphasen eines Life-Science-Unternehmens außerdem dynamisch. Start-ups benötigen nur wenige hundert Quadratmeter Fläche. Bei etablierten Unternehmen ändert sich die Nutzung. Managementfunktionen werden wichtiger und die Flächennachfrage steigt mit einem zunehmenden Büroanteil.

Hohe Standortverbundenheit

Auch wenn die Markttransparenz derzeit noch gering ist und Life-Science-Immobilien aufgrund des aktiven hohen Eigenutzeranteils und der öffentlichen Hand als Hauptfinanzierer noch kein klassisches Investmentprodukt darstellen, ist dieses Segment eine attraktive Nische mit Wachstumsperspektiven. Mietverträge werden meist mit zehn bis 15 Jahren Laufzeit plus Verlängerungsoptionen abgeschlossen. Das Potenzial dieser Branche sowie die Vermietungschancen der Spezialimmobilien scheinen somit gut zu sein.

Durch die grundsätzlich langjährigen Ankermieter können LabOffices einen stabileren langfristigen Cashflow bieten. Life-Science-Unternehmen sind auf Labore und ein naturwissenschaftliches Umfeld mit guter Infrastruktur angewiesen. Dadurch haben sie eine hohe Standort- und Objektverbundenheit und praktisch wenig Ausweichmöglichkeiten. Das Leerstandsrisiko sollte daher entsprechend gering sein. Zudem scheinen LabOffices weitestgehend krisenresilient zu sein, da die Forschung von Konjunkturschwankungen kaum betroffen ist.

Die Assetklasse wirkt auch mit Blick auf die Renditen vielversprechend, da diese über denen erstklassiger Büros liegen. Cushman & Wakefield gibt in seiner aktuellen Auswertung der fünf deutschen Top-Standorte Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München 4 bis 4,5 % als Nettospitzenrendite für LabOffices mit hohem



Foto: Adobe Stock/Coradenkoff

Büroflächenanteil an. Es ist davon auszugehen, dass bereits vorhandene Cluster künftig attraktiver werden und weiter wachsen. Das betrifft vor allem jene, die ein progressives Netzwerkmanagement betreiben – lokal wie international – und die über Unternehmen, Forschungseinrich-

tungen sowie Institutionen verfügen, die sich gegenseitig ergänzen.

Die beiden Megatrends Gesundheit und Alterung der Gesellschaft dürften für die Life-Science-Branche mittel- bis langfristig weitere Wachstumschancen bieten. Vor allem Investoren aus dem englischsprachigen Ausland

setzen schon heute auf das Potenzial dieses speziellen Segments. Auch deutsche Fondsmanager, Banken, Versicherungen und Pensionskassen finden Schritt für Schritt Zugang zu dem Nischenmarkt. In den kommenden fünf Jahren ist zu erwarten, dass LabOffices eine bedeutende Rolle auf

dem europäischen Transaktionsmarkt einnehmen werden, da die Gesundheitsbranche stärker in den Fokus rückt. Die Anzahl der Gründungen von Life-Science-Unternehmen dürfte entsprechend zunehmen und damit zugleich der Bedarf an geeigneten Immobilien.

Anzeige

ESG: Die Herausforderungen steigen

Kaum ein Thema beschäftigt die Immobilienbranche mehr als ESG bzw. Nachhaltigkeit. Obwohl noch viele Fragen offen sind, kristallisiert sich immer mehr eine Art Best-Practice heraus. Die INTREAL überblickt einen großen Teil des Marktes und konnte viele Erfahrungen mit der Formulierung und Umsetzung von ESG-Strategien sammeln. Dieses Wissen bietet Sie jetzt in Form einer Best-Practice-Beratung am Markt an.

Von Hannah Dellemann, Teamleiterin Environmental, Social and Governance der INTREAL, und Michael Schneider, Geschäftsführer der INTREAL

Obwohl sich das Thema ESG in der Immobilien- und Fondsbranche immer stärker etabliert, bereitet es nach wie vor vielen Marktakteuren Kopfzerbrechen. Zwar hat sich mittlerweile der Artikel-8-Fonds als neuer Standard am Markt herauskristallisiert, während die Artikel-9-Fonds bzw. Impact-Fonds noch immer eher die Ausnahme bleiben. Aber sobald es ins Detail geht, wird es schnell sehr kompliziert. Hinzu kommt: Die Entwicklung bleibt nicht stehen, sondern geht ständig in Form von neuen Regulierungsschritten weiter.

So trat am 2. August 2022 eine MiFID-Novelle in Kraft, die das Thema Nachhaltigkeitspräferenzen in den Vertrieb integriert. Am 30. Dezember 2022 werden weitere Teile der Offenlegungsverordnung in Kraft treten und zum 1. Januar 2023 folgen die Level-II-Details zur Offenlegungsverordnung und ein weiterer Teil der Taxonomie-Verordnung. Von Letzterer gelten bislang nur die ersten beiden Umweltziele (Klimaschutz und Anpassung an den Klimawandel). Die Maßnahmen für die übrigen vier Ziele (Wasserschutz, Kreislaufwirtschaft, Vermeidung von Umweltverschmutzung und Schutz der Ökosysteme) folgen zum nächsten Jahreswechsel.

TAXONOMIE IST EIN KANN, KEIN MUSS

Wichtig zu verstehen ist, dass die Taxonomie ein unvollständiges Klassifizierungssystem ist. Eine KVG kann auch einen Artikel-8- oder Artikel-9-Fonds auflegen, ohne auf die Taxonomie zurückzugreifen. Es ist für Fondsanbieter zulässig, eigene Kriterien zu entwickeln. Diese müssen überzeugend und konsistent dargelegt werden und zum Vertrieb durch die



BaFin zugelassen werden.

Der Markt bietet aktuell ein gespaltenes Bild. Wir beobachten einen Teil der Anbieter, der die Taxonomie anwendet, und einen Teil, der eigene Kriterien definiert. Das liegt unter anderem daran, dass die Taxonomie aktuell an vielen Stellen immer noch unklar ist. Eigene Kriterien zu definieren, mag bei der Fondskonzeption und -auflage der kompliziertere Weg sein, weil es zunächst aufwendiger ist. Es kann sich aber in der Folge als einfacher in der Handhabung und Abwicklung herausstellen.

INTREAL: GROSSE ERFAHRUNG BEI DER FORMULIERUNG UND UMSETZUNG VON ESG-STRATEGIEN

Eine Herausforderung für viele Fondsanbieter ist die Formulierung einer ESG-Strategie für ihre Fonds. Da die INTREAL bereits viele Artikel-8-Produkte und drei Artikel-9-Produkte aufgelegt hat und administriert, wissen wir mittlerweile, welche Kriterien praktikabel sind und welche nicht. Aufgrund der großen Nachfrage haben wir uns dazu entschieden, dieses aus der Praxis gewonnene Wissen auch dem Markt anzubieten. Dabei beraten wir Fondsanbieter bei der Formulierung von ESG-Strategien, bei der Entwicklung von praktikablen ESG-Kriterien für Artikel-8- und Artikel-9-Fonds sowie bei der Aufsetzung des ESG-Risikomanagements und beim Thema ESG-Reporting.

Fazit: Obwohl ESG schon seit zwei Jahren das Megathema der Immobilienbranche schlechthin ist, gibt es noch viele Unklarheiten. Außerdem wird die Regulierung immer weiter fortschreiten. Die Komplexität dürfte also eher noch zunehmen. Assetmanager, die auch künftig Fonds auflegen wollen, sollten Berater mit großer Praxiserfahrung wie die INTREAL Solutions an ihrer Seite haben.

„Die beiden Megatrends Gesundheit und Alterung der Gesellschaft dürften für die Life-Science-Branche mittel- bis langfristig weitere Wachstumschancen bieten. Vor allem Investoren aus dem englischsprachigen Ausland setzen schon heute auf das Potenzial dieses speziellen Segments. Auch deutsche Fondsmanager, Banken, Versicherungen und Pensionskassen finden Schritt für Schritt Zugang zu dem Nischenmarkt.“

technik und etwa 46,4 Mrd. Euro in der Pharmabranche wird ebenfalls Platz eins im europäischen Kontext erreicht. Mit Blick auf den Investmentmarkt befindet sich Deutschland hingegen noch am Anfang und liegt auf Platz vier hinter der Schweiz, Frankreich und Spitzenreiter Großbritannien.

An den fünf Top-Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München wurden Cushman & Wakefield zufolge von 2017 bis 2021 kumuliert 3,5 Mrd. Euro in LabOffices investiert. Ein Grund für die bisher noch relativ geringe privatwirtschaftliche Beteiligung in Deutschland ist, dass der Staat ein großes Volumen an öffentlicher Finanzierung und staatlicher Unterstützung gewährt. Vor diesem Hintergrund befinden sich viele Life-Science-Immobilien im Besitz von Institutionen der öffentlichen Hand.

Geografisch zeigt das Segment ein heterogenes Bild. Life-Science-Unternehmen haben sich polyzentrisch in bundesweit verstreuten Clustern

INTREAL

IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Ferdinandstraße 61 | 20095 Hamburg | +49 40 / 377077 – 000 | info@intreal.com