



SwissLife
Asset Managers



Research Whitepaper Unternehmensimmobilien | September 2024

Hidden Champion Unternehmensimmobilien

Strukturen & Trends einer wachsenden Investmentopportunität in Deutschland

Management Summary

- Unternehmensimmobilien bilden mit einem breiten Angebot an Produktions-, Lager-, Service-, Forschungs- und Büroflächen ein unverzichtbares Fundament für die Wertschöpfung zahlreicher Wirtschaftszweige.
- Die Vielfalt an Nutzungsoptionen und Mietergruppen schafft innerhalb nur eines Immobiliensektors eine weitreichende Diversifikation für Investoren.
- Der Sektor profitiert vom steigenden Bedarf an modernen, technisch hochwertig ausgestatteten Mietflächen, aber auch von der allgemeinen Grundstücks- und Flächenknappheit in den Ballungsräumen.
- Der Vermietungsmarkt zeigte in den geopolitisch-ökonomisch schwierigen letzten Jahren hohe Resilienz mit anhaltend robuster Flächennachfrage und steigenden Mieten. Die Perspektiven bleiben aussichtsreich.
- Ein Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien hat sich in Deutschland etabliert, angetrieben von steigender Liquidität und überdurchschnittlichen Renditen.
- Die Transaktionspreise haben nach dem zinsinduzierten Rückgang der letzten zwei Jahre in der ersten Hälfte 2024 einen Boden erreicht.
- Bei deutlichem Renditeaufschlag gegenüber anderen Sektoren und Aussicht auf leichte Renditekompression bietet sich für Unternehmensimmobilien in den kommenden Monaten ein günstiges Einstiegsfenster für Investoren.

Unternehmensimmobilien: Unterschätzte Marktpotenziale

Gewerbeimmobilien, die von produzierenden Unternehmen, Handwerk und einem breiten Spektrum von Dienstleistern genutzt werden, stehen im Allgemeinen weniger im Fokus von Öffentlichkeit und Immobilienwirtschaft als Bürotürme, Einkaufszentren oder Wohnimmobilien. Dabei sind solche Gewerbeimmobilien die Basis eines großen Teils der Wirtschaft und damit Grundlage für die Versorgung von Unternehmen und Haushalten mit alltäglichen Gütern und Dienstleistungen.

Deutschland ist für Investments in Unternehmensimmobilien prädestiniert: Die größte Volkswirtschaft in Europa wird charakterisiert durch viele mittelständische Unternehmen, einen hohen Anteil an produzierendem Gewerbe, eine hohe Exportquote und rund 83 Mio. Einwohner, die es zu versorgen gilt. Die föderale, dezentrale Struktur des Landes mit diversen Wirtschaftszentren unterschiedlicher Branchenschwerpunkte sorgt zugleich innerhalb Deutschlands für Diversifikation.

Definition & Eigenschaften von Unternehmensimmobilien

Der Begriff Unternehmensimmobilien bezeichnet gemischt genutzte Gewerbeliegenschaften. Die Mischung bezieht sich einerseits auf die Flächenstruktur mit einer objektspezifischen Kombination von Produktions-, Lager-, Service-, Forschungs- und Büroflächen – und dies unter einem Dach oder auf einem Areal. Andererseits zeichnet diesen Immobiliensektor eine vielfältige Mieterstruktur aus: Die Nutzer stammen aus verschiedenen Branchen, letztlich nahezu aus dem gesamten Spektrum einer Volkswirtschaft, und weisen unterschiedliche Größenstrukturen auf. Charakteristisch sind mittelständische Unternehmen, ohne die Bedeutung großer Konzerne und ihrer Tochtergesellschaften zu vernachlässigen.

Unternehmensimmobilien sind gemäß ihrer grundlegenden Funktion landesweit verteilt – aus Sicht von Investoren sind jedoch die Ballungsräume und städtischen Regionen entscheidend: An diesen Standorten findet sich eine kritische Masse an (potenziellen) Nutzern, um Risiken in der (Nach-) Vermietung eines Objekts oder Teilen davon zu verringern. Ein guter Verkehrsanschluss und - im Idealfall - ein vielfältiges Angebot an Versorgungsmöglichkeiten für die Beschäftigten sind weitere wichtige Standortkriterien.

Typen von Unternehmensimmobilien

Die Nutzungsvielfalt von Unternehmensimmobilien wird nicht über einen Objekttyp abgebildet. Der Sektor wird allgemein in die folgenden Kategorien bzw. Segmente unterteilt.

Gewerbeparks

Gewerbeparks bestehen entweder aus einem Ensemble einzelner Gebäude oder aus einem großen Objekt mit einer Vielzahl von Mieteinheiten, meist in Stadtrandlage mit guter Verkehrsanbindung. Die Liegenschaften bieten in der Regel eine Vielfalt an Flächentypen für eine breite Mieterschaft, oft mit höherem Büroanteil, und verfügen über eine gemeinsame Infrastruktur für die Mieter.



Gewerbepark: Karlsark, Karlsruhe
Quelle: BEOS AG

Transformationsimmobilien

Eine Umnutzung und Revitalisierung von Gebäuden oder Arealen mit ehemaliger Nutzung durch Industrie/Gewerbe beschreibt den Ursprung von Transformationsimmobilien. Die Historie erklärt weitere Standort- und Objektmerkmale: zum einen innenstadtnahe Lagen mit guter Anbindung, zum anderen Gebäude mit historischem Charme, die im Rahmen einer Nachverdichtung häufig um moderne Einheiten ergänzt wurden. Die Vielfalt an Flächennutzungen und Mietern ist vergleichbar groß wie bei Gewerbeparks.



Transformationsimmobilie: Carlswerk, Köln
Quelle: BEOS AG

Lagerimmobilien

Lagerobjekte sind im Kontext mit Unternehmensimmobilien von großflächigen, modernen Big-Box-Logistikimmobilien zu unterscheiden. Es geht vornehmlich um Bestandsobjekte mit bis zu 10.000 m² Nutzfläche unterschiedlicher Baualtersklassen und Qualitätsstandards, die in urbaner Lage eine gute Verkehrsanbindung auszeichnet, z.B. mit Blick auf Last-Mile-Zustellung. In vielen Fällen eignen sich die Objekte nur für einfache Lagerungszwecke, ergänzt um Service- und Büroflächen, können jedoch aufgrund ihrer Flexibilität einer höherwertigen Nutzung zugeführt werden.



Lagerimmobilie: Winter-Günther-Straße, Nürnberg
Quelle: BEOS AG

Produktionsimmobilien

Die Nutzung für unterschiedlichste Arten von Fertigung bildet den Kern dieser Immobilien, doch sind vielfach Alternativen in Lagerung, Service oder Forschung möglich. Die (Produktions-)Halle wird in der Regel nur um geringen Bürobesatz ergänzt, so dass die Nutzungs- und Nutzervielfalt deutlich geringer ausfällt als z.B. bei Gewerbeparks. Standorte sind überwiegend dezentralere Lagen im Stadtgebiet bzw. im nahen Umland.



Produktionsimmobilie: Culemeyerstraße, Berlin
Quelle: BEOS AG

Die Differenzierung nach diesen Segmenten kann in der Praxis an Grenzen stoßen. Vor allem im Fall größerer Gebäudekomplexe und ganzer Areale vermischen sich die einzelne Objekttypen inkl. deren Flächennutzungen. Bei der Revitalisierung von meist

innerstädtischen ehemaligen Industrieflächen kann die Konzeption in Richtung eines Gewerbequartiers führen. Ein solches Quartier bietet die räumlichen und infrastrukturellen Möglichkeiten, dass sich Nutzer bestimmter Wirtschaftsbranchen gezielt vernetzen, der Ansatz kann aber auch auf eine innovative Mischung zielen. Entscheidend für die Vernetzung der Nutzer des Quartiers, aber auch der Menschen im Umfeld ist neben der Bereitstellung von Räumen für moderne Arbeitswelten zugleich die Integration sozialer Infrastruktur wie kleine Geschäfte, Dienstleistungen oder Kinderbetreuung.

Praxisbeispiel Gewerbequartier «Berlin Decks»



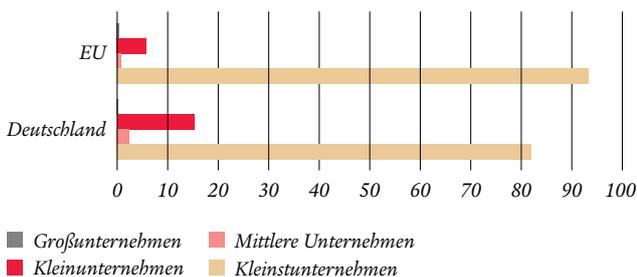
- Transformation einer ehemaligen Industriebranche in einen modernen Innovationscampus in urbaner Lage, gelegen zwischen der Berliner Charité und der Europacity am Hauptbahnhof
- Quartiersentwicklung mit einer projektierten Gesamtmietfläche von rd. 50.000 m², die sich über Büro-, Forschungs-, Test- und Lagerflächen erstreckt
- Auf dem neuen Campus soll ein gemischtes und zukunftsweisendes Arbeitsumfeld entstehen, das Ideenfindung, Entwicklung und Produktion wieder zusammenbringt
- Phasenweise Fertigstellung in den Jahren 2024-2026 geplant
- Bisherige Hauptmieter sind MBition GmbH/ Mercedes Benz AG (Entwicklung und Testen von In-Car-Infotainment-Systemen) und die Deutsche Film- und Fernsehakademie Berlin (Vernetzung und Ausbildung von Filmschaffenden)
- In den Berlin Decks findet die Holzhybridbauweise in Verbindung mit einer vorgehängten Keramikfassade Anwendung. Der Forschungs- und Mediencampus ist DGfNB-zertifiziert und der Betrieb wird klimaneutral erfolgen.

Quelle: BEOS AG

Bedeutung des Mittelstands für Unternehmensimmobilien

Mittelständische Unternehmen sind bei aller Vielfalt der Nutzer von Unternehmensimmobilien die wichtigste Mietergruppe in diesem Segment. In Deutschland gilt der Mittelstand aufgrund seiner Innovationskraft, Finanzstärke und Internationalisierung als Rückgrat der Wirtschaft. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern zeichnet die breite Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland eine Größenstruktur mit überdurchschnittlich vielen großen Mittelständlern aus. Aus Abbildung 1 wird darüber hinaus deutlich, dass zudem der Anteil Großunternehmen hierzulande signifikant über dem Schnitt in der Europäischen Union liegt. Der Pool an Nutzern bzw. Mietern ist in Deutschland somit zum einen groß, zum anderen auch entsprechend finanzstark.

Abbildung 1: Größenverteilung im Mittelstand



Quelle: Europäische Union, Deutscher Mittelstands-Bund (DMB)

Bedarf an Weiterentwicklung und Flexibilität als Charakteristikum von Unternehmensimmobilien

Vor allem das Beispiel der Transformationsimmobilien weist auf einen weiteren bedeutsamen Aspekt dieser Nutzungsart: Projektentwicklungen bzw. Repositionierungen und somit die Notwendigkeit zu laufenden Anpassungen der Immobilien, Gebäudestruktur oder Areale an die sich wandelnden Anforderungen der Nutzer, z.B. durch allgemeine technologische Trends oder branchenspezifische Entwicklungen. Hohe Flexibilität in Gebäudestruktur und Bewirtschaftung ist somit weiteres wesentliches Merkmal von Unternehmensimmobilien. Sofern Mieter langfristig in einem Objekt bleiben (sollen), begleitet der Immobilieneigentümer zudem dessen Wachstum inklusive des notwendigen Flächenbedarfs, der bereitgestellt werden muss. Daraus folgt die Notwendigkeit, Unternehmens-

immobilien deutlich intensiver zu bewirtschaften als in anderen Immobiliensektoren üblich, verbunden mit entsprechendem Know-how im Asset und Property Management.

ESG-Anforderungen an den Gebäudebestand

Der gesamte Gebäudesektor ist für ca. 40 % der Treibhausgasemissionen in Deutschland verantwortlich. Um den Pfad zu einem klimaneutralen Gebäudebestand bis 2050 zu beschreiten, ist auch die Anpassung der Unternehmensimmobilien an die sich stetig verändernden ESG-Anforderungen notwendig und regulatorisch zunehmend gefordert.

Praxisbeispiel ESG «Zeughof» in Berlin



- Sanierung eines zentral in Berlin-Kreuzberg gelegenen, durch ehemalige Industrienutzung abgeschotteten Objekts (Bebauung zwischen 1950 und 1982).
- Berücksichtigung der starken regionalen Nachfrage nach Lager- und Büroflächen in Kreuzberg und in den benachbarten Stadtteilen im Zuge des Umbaus.
- Nachverdichtung durch Aufstockung bestehender Gebäude mit positiven Effekten: nachhaltige Raumnutzung im urbanen Umfeld, geringere Bebauung von Grünflächen in anderen Gebieten.
- Ansiedlung von insgesamt 38 neuen Mietern auf dem neuen Zeughof-Areal, inkl. der Schaffung von rund 1.250 neuen Arbeitsplätzen.
- Integration eines öffentlichen Kindergartens in den Campus öffnet der Nachbarschaft den revitalisierten Standort.

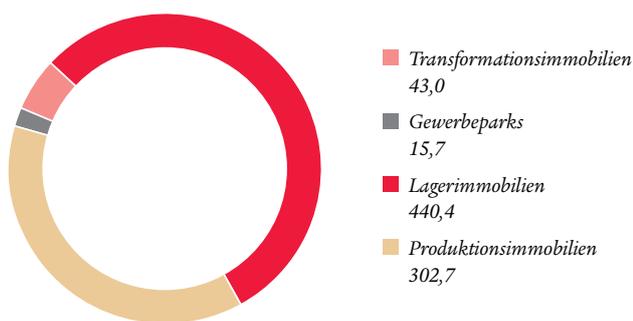
Quelle: BEOS AG

Insbesondere den Bestandsimmobilien kommt dabei ein hoher Stellenwert zu. Hier besteht bereits ein großes Flächenangebot, welches optimiert bzw. nachverdichtet werden kann, ohne dass zwingend neue Flächen entstehen müssen und damit weitere Flächenversiegelung stattfindet oder aber abgerissen und neugebaut werden muss. Lebenszyklusverlängerungen von Bestandsimmobilien haben somit reduzierte Ressourcen- und Energieverbräuche zur Folge. Neben ökologischen Aspekten sollten aber auch soziale Aspekte berücksichtigt werden, insbesondere in Quartiersentwicklungen.

Wachstumspotenziale für Investoren durch Verkäufe unternehmenseigener Liegenschaften

Unternehmensimmobilien befinden sich heute zu großen Teilen im Besitz der Nutzer, seien es Industriekonzerne oder (große) mittelständische Unternehmen. Den gesamten Flächenbestand dieser Liegenschaften schätzt die Initiative Unternehmensimmobilien auf ca. 1.220 Mio. Quadratmeter, ein Großteil davon entfällt auf die Segmente Lager- und Produktionsimmobilien mit einem Anteil von 49 % bzw. 45 %.

Abbildung 2: Marktwert der Unternehmensimmobilien nach Segmenten (in Mrd. EUR)



Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien (Marktbericht H2 2023)

Der gesamte Marktwert der Unternehmensimmobilien in Deutschland wird 2023 mit rund 800 Mrd. EUR beziffert. Erneut dominieren die Segmente Lager und Produktion in der Gesamtschau (s. Abb. 2). Bezogen auf einen Quadratmeter Fläche werden jedoch für Gewerbeparks, dem volumen- und wertmäßig kleinsten Segment, die höchsten Werte veranschlagt - rund das Doppelte wie für die übrigen Segmente.

Für Anleger ist das Investmentpotenzial jedoch begrenzt: einerseits gilt lediglich die Hälfte des Bestands aufgrund

seiner Objekt- und Flächenqualität als investmentfähig, womit dennoch beträchtliches Volumen von ca. 400 Mrd. EUR verbleibt. Andererseits befindet sich weiterhin ein Großteil des Flächenbestands im Eigentum der Nutzer. Insbesondere gilt dies für Lager- und Produktionsimmobilien, während Gewerbeparks vielfach bereits als Investmentobjekt gebaut und Transformationsimmobilien im Zuge der Neupositionierung an Investoren veräußert wurden. Konzerne wie mittelständische Unternehmen trennen sich jedoch sukzessive von Immobilienbeständen, z.B. im Zuge von Sale-and-Lease-Back oder Aufgabe und Verkauf von Teilen ihrer Liegenschaft.

Praxisbeispiel Sale-and-Lease-Back «Scienion HQ» in Berlin



- Erwerb eines Life-Science-Neubaus im Rahmen einer Sale-and-Lease-Back-Transaktion mit dem Biotechnologie-Unternehmen Scienion GmbH durch die BEOS AG
- Fertigstellung in 2023 mit einer Mietfläche von 5.200 m² im Technologiepark Berlin Adlershof. Die Mietfläche umfasst Büro-, Labor-, Lager- und Produktionsflächen.
- Scienion nutzt den Neubau als Hauptsitz, an dem Dispensiersysteme, mit denen Flüssigkeiten im Nano- und Picoliterbereich aufgetragen werden können, hergestellt werden. Die Technologie wird u. a. für Schwangerschaftsteststreifen, Allergietests, Krebsdiagnose-Tools oder Biosensoren für die Glukosemessung benötigt.

Quelle: BEOS AG

Erkennbar wurde dies auch 2023 in einem insgesamt schwierigen Investmentmarktumfeld: So wurden Verkäufe von Eigennutzern in Höhe von rund 975 Mio. EUR registriert, womit gut die Hälfte des gesamten Transaktionsvolumens von ca. 1,8 Mrd. EUR auf diese Verkäufergruppe entfiel. 2022 hatte das Verkaufsvolumen bei ca. 650 Mio. EUR gelegen, im Schnitt der letzten 10

Jahre bei rund 500 Mio. EUR, wie aus dem Marktbericht der Initiative Unternehmensimmobilien zum zweiten Halbjahr 2023 hervorgeht. Damit wird deutlich, wie dem Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien laufend Anlagemöglichkeiten zugeführt werden – ein Prozess, der angesichts des Strukturwandels in großen Teilen der Industrie in den kommenden Jahren anhalten sollte.

Fundamentale Treiber

Der Sektor der Unternehmensimmobilien profitiert von einer Vielfalt aktueller, sich teils künftig verstärkender Trends in der Wirtschaft, die zu einem steigenden Bedarf und damit erhöhter Nachfrage durch Mieter (sowie Eigennutzer) führen dürfte.

De-Globalisierung

Die einschneidenden Krisen der letzten Jahre haben bei vielen international agierenden Unternehmen, unterstützt durch die Politik, zu einem Strategiewechsel im Aufbau der Lieferketten geführt – mit dem Ziel einer stärkeren Widerstandsfähigkeit.

Abbildung 3: Global Supply Chain Pressure Index



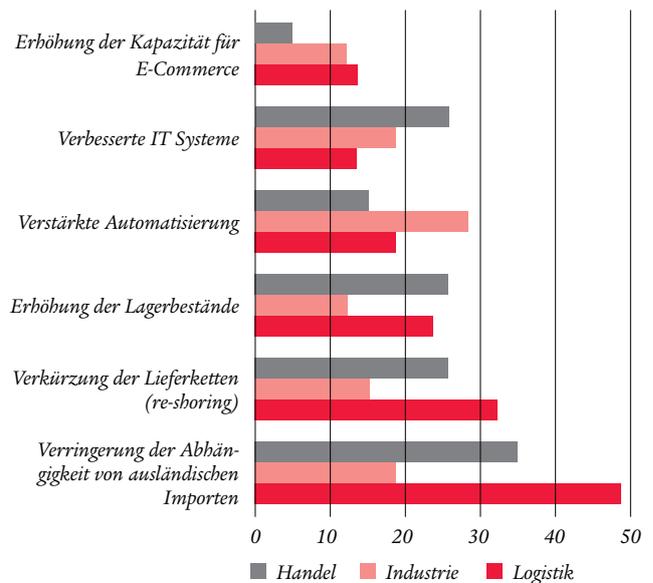
Quelle: Federal Reserve Bank of New York

In der jüngeren Vergangenheit standen die globalen Lieferketten nicht derart unter Druck wie im Zeitraum 2020-2022, wie der Global Supply Chain Pressure Index ausdrückt (s. Abb. 3). Der Index spiegelt dabei vor allem Transportkosten im See- und Luftfrachtsektor wider; im Normalzustand liegt der Index leicht unter null. Auch wenn sich die Lieferketten 2023 stabilisiert haben, sorgen Unternehmen weiterhin vor. Neuerliche Störungen im globalen Warenverkehr, wie die eingeschränkte Durchfahrt durch das Rote Meer, bestätigen diese Maßnahmen.

Mit Blick auf Unternehmensimmobilien sind zwei Maßnahmen von Relevanz: zum einen eine Erhöhung der

Lagerbestände, um u.a. einen Puffer für Produktion und Auslieferung zu schaffen, zum anderen eine Verkürzung der Lieferketten und Erhöhung der Produktion vor Ort, d.h. näher am Kunden oder der Unternehmenszentrale (s. Abb. 4).

Abbildung 4: Geplante Maßnahmen zur Steigerung der Resilienz (in %)



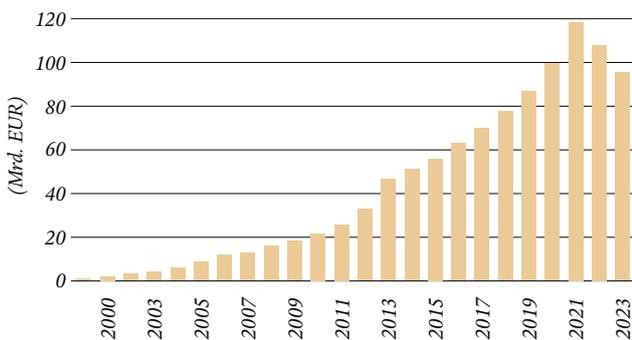
Quelle: Tritax Eurobox/Savills (2023, European Real Estate Logistics Census; abgebildet sind Maßnahmen, die innerhalb der nächsten 12-24 Monate geplant sind)

Die Ausdehnung oder Rückkehr der Produktion in ein Hochlohnland wie Deutschland kann dabei infrage gestellt werden, denn die Erweiterung der Wertschöpfung (multi sourcing) findet im Rahmen des Near-Shoring überwiegend in der Peripherie wie Osteuropa oder Nordafrika statt. Demgegenüber stehen, vielfach staatlich subventioniert, Investitionen in Schlüsseltechnologien vor Ort, wie die Beispiele von Halbleiter-, Batterie- oder Pharmafabriken verdeutlichen, die zugleich Nukleus für die Ansiedlung von weiteren Industrie- und Gewerbebetrieben sind.

Onlinehandel

Der Onlinehandel verzeichnete die letzten zwei Jahre rückläufige Umsätze – die Folge von Konsumzurückhaltung aufgrund der Inflation und zugleich eine Normalisierung nach dem Boom zur Pandemie-Zeit. Über die letzten zwei Jahrzehnte war der E-Commerce hingegen Wachstumstreiber für Logistik-, genauso wie Unternehmensimmobilien mit Lagerhaltung (food, non-food), aber auch Service- und Büroflächen, da sich zahlreiche Onlinehändler mit ihrem Firmensitz ebenfalls in diesen Objekten niedergelassen haben.

Abbildung 5: E-Commerce-Umsatz mit Waren in Deutschland



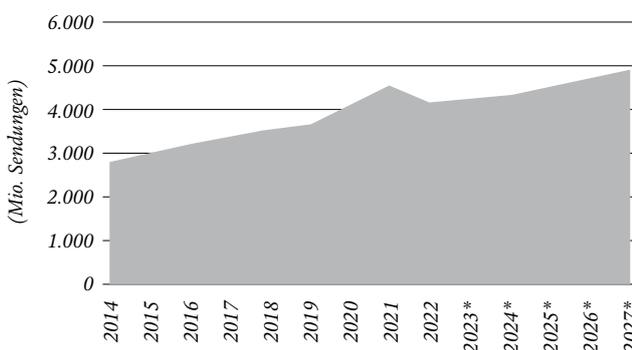
Quelle: bevh (Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland)

Der E-Commerce Verband bevh und das EHI Retail Institute gehen in ihrer gemeinsamen, zu Jahresbeginn veröffentlichten Prognose für 2024 von einem Ende des Abwärtstrends aus und erwarten einen (nominalen) Anstieg beim Umsatz von 2 %. Im zweiten Quartal drehte der Umsatz mit einem kleinen Plus von 0,2 % erstmals seit dem ersten Quartal 2021 auf den Wachstumspfad zurück, wie der bevh im Juli 2024 berichtete.

City-Logistik

Eng verzahnt mit dem Wachstum des Onlinehandels ist die Zunahme der Zustellungen, getrieben durch das Gesamtvolumen der Waren, aber auch durch zunehmend kleinere Sendungsgrößen und den Wunsch von Kunden (und Händlern) nach kürzeren Lieferzeiten (Same-Day/Same-Hour-Lieferung).

Abbildung 6: Anzahl der Sendungen von Kurier-, Express- und Paketdiensten in Deutschland



Quelle: BIEK Bundesverband Paket- und Expresslogistik (September 2023)

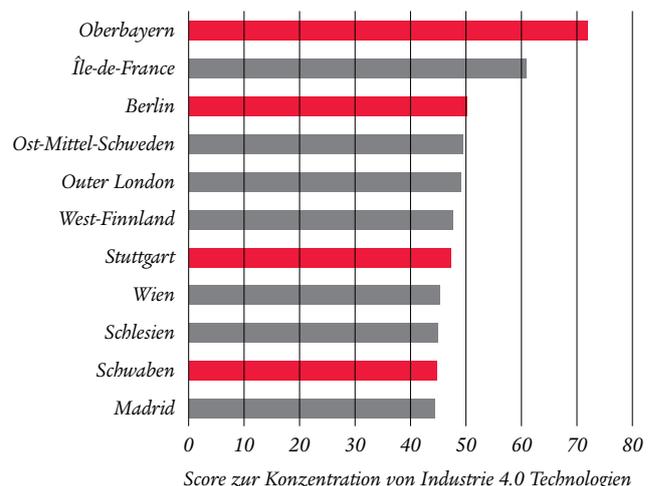
Dafür notwendig sind Auslieferungslager in der Nähe zum Endkunden, wozu in Großstadregionen auch Standorte im urbanen Raum gehören, wie z.B. in multifunktionalen Unternehmensimmobilien. Die Branche der Paket- und Express-Dienstleister hängt dabei nicht allein an der Geschäftslage der heimischen Onlinehändler, sondern kann auch von Wachstum ausländischer

Versender, wie derzeit z.B. asiatischer Anbieter (Temu, Shein), profitieren.

Flächenbedarf durch Industrie 4.0

Moderne Produktionsprozesse und damit verbunden der Bedarf an technisch hochwertig ausgestatteten Immobilien sind ein weiterer Treiber für Unternehmensimmobilien. Im Zuge der zunehmenden Vernetzung von Maschinen und Produktionsabläufen (Industrie 4.0) und den damit verbundenen Produktivitätsgewinnen ist davon auszugehen, dass industrielle Fertigung in hochentwickelten Ländern gehalten und in Teilbereichen ausgebaut wird. Ein Beispiel bietet die Möglichkeit, auf spezielle Kundenwünsche angepasste Produkte auch in kleinen Stückzahlen kostengünstig herzustellen.

Abbildung 7: Europäische Regionen mit dem grössten Industrie-4.0-Potenzial



Quelle: Balland und Boschma (2021)

Als führendes Industrieland in Europa besteht in Deutschland in allen Regionen steigender Bedarf an Hightech-Flächen. Mit den Ballungsräumen München, Stuttgart und Berlin verfügt Deutschland jedoch über einige Regionen, die auf europäischer Ebene zu den Top-Standorten zählen (s. Abb. 7).

Life Science

Hochwertige, flexible Flächen sind ebenfalls mit der Life Science-Branche verbunden, somit Unternehmen aus Pharma, Biotech, Medizintechnik oder Digital Health. Spezielle Immobilien für Life Science-Unternehmen sind im Gegensatz zu den USA oder Großbritannien in Deutschland noch wenig verbreitet. Hierzulande haben sich jedoch etliche Firmen, seien es etablierte Konzerne, Mittelständler oder Start-ups, in Unternehmensimmobilien niedergelassen, die hinreichend Flexibilität bieten, um eine bedarfsgerechte Kombination aus Labor-, Büro-, Lager- und Produktionsflächen anzumieten.

Bezeichnend für den Life Science-Bereich ist dabei die große Bedeutung von Forschungsmöglichkeiten.



Quelle: BEOS AG

Life Science zählt mit Blick auf zahlreiche Megatrends wie die Alterung der Bevölkerung oder die Ausbreitung von Zivilisationskrankheiten, gepaart mit der hohen, steigenden Finanzkraft von Senioren zu den langfristig am stärksten wachsenden Branchen. Im Gegensatz zu der regional breit aufgestellten Industrie 4.0 sind bedeutende Life Science-Standorte in Deutschland konzentriert: Cluster bilden Berlin, München, das Rheinland und die Rhein-Main-Neckar-Region. Diese Regionen zeichnen sich durch eine hohe Konzentration der für die Branche so wichtigen öffentlichen und privaten Forschungseinrichtungen aus.

Regionale Betrachtung – Faktoren für die Wahl von Makro- und Mikrostandort

Angesichts der grundlegenden, zugleich vielfältigen Funktionen, welche die Nutzer von Unternehmensimmobilien für Wirtschaft und Gesellschaft erfüllen, verteilen sich die entsprechenden Objekte bundesweit. Die Konzentration von Bevölkerung und Wirtschaftsleistung in Metropol- und Großstadregionen sorgt entsprechend für eine Ballung von Unternehmensimmobilien in diesen Regionen, die damit auch aus Investorensicht im Fokus stehen – allein angesichts der großen potenziellen Mieterzahl, wodurch die Risiken bei Leerstand oder Nachvermietung gemindert werden.

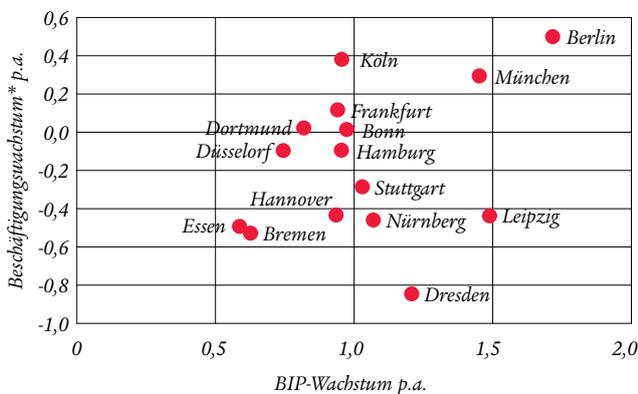
Für verdichtete Stadregionen spricht ein weiterer einfacher, aber bedeutsamer Effekt: die Knappheit und weitere Verknappung von gewerblich-industriell genutzten Grundstücken durch konkurrierende Nutzungen, wie die von der Politik häufig bevorzugte Schaffung von Wohnraum. Somit nimmt der Wert bestehender Areale, Grundstücke und Objekte für gewerbliche Nutzungen zu. Hinzu kommen die umweltpolitischen Bestrebungen zu weniger Versiegelung und zur Reduzierung

zusätzlichen Flächenverbrauchs, ausgedrückt im Ziel der EU, bis 2050 den Anstieg der Siedlungs- und Verkehrsfläche auf Netto-Null zu drücken.

Die Auswahl von Investmentstandorten berücksichtigt auf dieser Grundlage einerseits die langfristigen wirtschaftlichen Perspektiven der Regionen, d.h. generell den Fokus auf Wachstumsräume, andererseits aber auch sozio-ökonomische Faktoren, die sich auf die Bedürfnisse der Nutzer von Unternehmensimmobilien beziehen.

- Unternehmen aus den Bereichen Industrie 4.0 oder Life Science benötigen einen Pool an hochqualifizierten Arbeitskräften. Um diese an Standorte zu binden, bedarf es attraktiver Arbeitsplätze, aber auch eines attraktiven Wohn- und Lebensumfelds. Entsprechend sollten die Städte und Regionen über eine hohe Lebensqualität verfügen.
- Der Austausch mit Universitäten und öffentlichen wie privaten Forschungseinrichtungen ist vor allem für technologie- und forschungsaffine Unternehmen wichtiger Standortfaktor. Städte mit exzellenten Universitäten weisen die größte Anziehungskraft aus – und bieten zudem viele qualifizierte Arbeitskräfte.
- Start-ups wissen die Flexibilität der Flächennutzung in Unternehmensimmobilien zu schätzen. Für diese Mietergruppe kommt neben der Attraktivität des Lebens- und Wirtschaftsstandorts auch der Zugang zu Venture Capital am Standort fundamentale Bedeutung zu.
- Eine gute Anbindung an die nationale und internationale Verkehrsinfrastruktur, inkl. Flughafen, ist Grundlage für viele Nutzer von Unternehmensimmobilien.
- Der Zugang zu einem Ballungsraum und somit einem großen Pool an Endkunden ist insbesondere für E-Commerce- und Last-Mile-Logistik entscheidend.

Die unterschiedlichen Potenziale von Metropolen und Großstädten in Deutschland für Unternehmensimmobilien können typische ökonomische und demographische Faktoren somit nur bedingt ausdrücken. Dennoch geben Prognosen zu Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum wie in Abbildung 8 einen Rahmen für die Einordnung von potenziellen Investmentstandorten.

Abbildung 8: Einordnung deutscher Großstädte nach Wachstumspotenzial (2024-2033)

Quelle: Oxford Economics

*Beschäftigungswachstum im Sektor Professional, scientific & technical activities

Seitens der Mikrolage sind mit den verschiedenen Segmenten von Unternehmensimmobilien differenzierte Anforderungen verbunden, z.B. im Vergleich der tendenziell city-nahen Transformationsimmobilien, aber auch der Gewerbeparks, gegenüber Objekten mit Schwerpunkt in Produktion oder Lagerhaltung in mehr dezentralen Lagen. Eine der Lage angepasste Anbindung an den ÖPNV genauso wie gute Zufahrt per Pkw/Lkw gilt als Grundvoraussetzung für alle Immobilien – wobei die Anforderungen an eine gute Erreichbarkeit für die Mitarbeiter in citynahen Lagen zunehmen. Gleiches gilt mit Blick auf die Versorgungsinfrastruktur für die Beschäftigten im Umfeld (Gastronomie, Einkäufe, persönliche Dienste): Je höher der Anspruch der Unternehmen, ihren (qualifizierten) Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld zu gewährleisten, desto höhere Anforderungen werden an den Standort der Immobilie gestellt, somit besonders von Mietern in den city-nahen Transformationsimmobilien und Gewerbeparks.

Unter dem Aspekt von Lage und Standortqualität ist aus Anlegersicht festzuhalten, dass nicht nur die Metropolen und deren Umland, sondern die für Deutschland typische Vielfalt an wirtschaftsstarke Groß- und Mittelstädten für Investments in Frage kommt. Hervorzuheben ist jedoch, dass Größenpotenziale zählen: bei Mieterklientel, Fachkräften, Standort- und Lebensqualität.

Vermietungsmarkt Unternehmensimmobilien

Der Miet- und Eigennutzermarkt für Unternehmensimmobilien in Deutschland wird angesichts seiner Größe und regionalen Verteilung nicht umfassend erfasst. Um die Transparenz des Sektors zu erhöhen, haben sich führen-

de Investoren Anfang der 2010er Jahre in der Initiative Unternehmensimmobilien zusammengeschlossen, u.a. die BEOS AG. Die von den Mitgliedern gelieferten Daten sind Basis für Marktberichte, die zwar nicht den gesamten, aber einen repräsentativen Teil des Marktes abdecken, um Trends bei Nachfrage, Angebot oder Mieten abzubilden.

Praxisbeispiel Asset Management «Altes Röhrenwerk» in Ulm



- Historischer Industriestandort mit über 100 jähriger Geschichte, dessen Namensgebung «altes Röhrenwerk» aus der Produktion für Fernsehgeräte ab den 1950er Jahren am Standort resultierte.
- Gewerbeareal bestehend aus 11 Gebäuden mit mehr als 50.000 m² Mietfläche und mehr als 20 Mietern, u. a. aus den Bereichen Raumfahrt, Elektronik, Mobilfunk, Medizintechnik, Halbleiter.
- Bestandsmieter Thales Deutschland GmbH (ehemals Thomson-CSF) ist mit seiner Vorgängergesellschaft bereits seit 1995 an dem Standort ansässig und produziert dort Wanderfeldröhren als Verstärker für die Raumfahrt.
- Mit Übernahme des Objektes durch BEOS AG 2011 wurde mit Thales gemeinsam ein Konzept für den Umbau im laufenden Betrieb entwickelt und umgesetzt. Ziel: Optimierung und Erweiterung des Produktionsprozesses, u. a. Abriss und Neuerrichtung der alten Hofhalle, Neugestaltung der Transportwege und Verbesserung der technischen Infrastruktur.

Quelle: BEOS AG

Allgemeine Merkmale des Mietmarktes

Die über viele Branchen und Unternehmensgrößen gestreute Mieter- bzw. Nutzerschaft in Unternehmensimmobilien wurde bereits herausgestellt. Die Erfahrung zeigt, dass vor allem die kleinen und mittelständischen Unternehmen einem Standort über lange Zeit verbun-

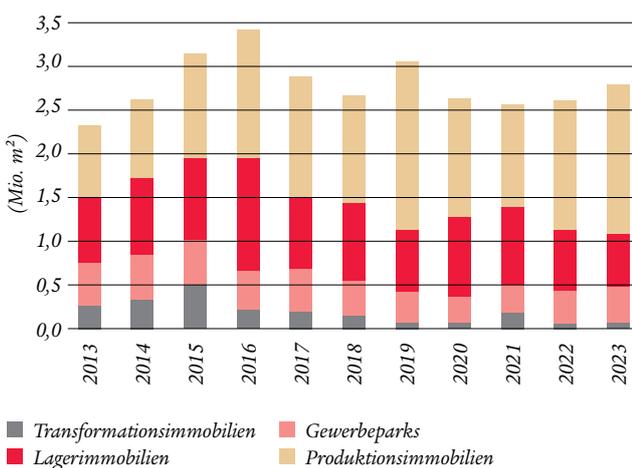
den bleiben. Anpassungen an den sich wandelnden Flächenbedarf können dabei eine Herausforderung für den Eigentümer werden, sind zugleich aber Ausdruck von dessen Qualität im Management der Immobilie, um Kunden langfristig zu begleiten. Bei professionellem Management, so vermittelt es das Beispiel der BEOS AG, verlängern rund 80 % der Mieter ihre Verträge.

Mit der Standorttreue verbunden ist die Eigenschaft von überdurchschnittlich langen Mietvertragslaufzeiten, teilweise über 10 Jahre, wie besonders bei produzierenden Unternehmen zu sehen ist. Diese sichern sich einerseits langfristig Flächen in einem engen Marktumfeld. Andererseits investieren diese Mieter teils in erheblichem Maße selbst in die Immobilie bzw. in den dortigen Bestand an Maschinen und Anlagen, so dass kurzfristige Standortwechsel kontraproduktiv wären.

Aktuelle Marktentwicklungen

Der Mietmarkt für Flächen in Unternehmensimmobilien hat sich in den letzten 10 Jahren relativ stabil entwickelt, ohne dass sich die Krisen insbesondere in der Zeit seit 2020 (Konjunkturerinbruch und Lockdowns während der Pandemie, Lieferkettenengpässe, steigende Energiepreise, hohe Inflation) in der Vermietungsleistung niedergeschlagen haben.

Abbildung 9: Flächenumsatz nach Segment

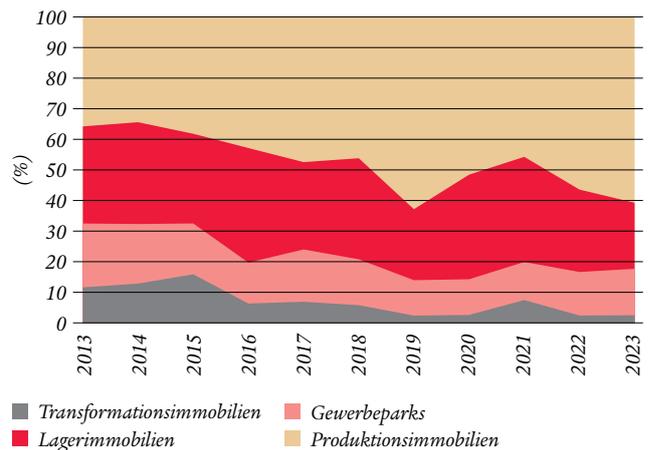


Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien (Marktbericht H2 2023)

In der Gesamtschau zum Flächenumsatz (s. Abb. 9) wird allerdings erkennbar, dass die Jahre nach 2019 etwas gedämpfter ausgefallen sind als die Phase Mitte der 2010er Jahre. Das Jahr 2023 zeigte sich ambivalent: Einerseits stand der Flächenumsatz zum Jahresende rund 7 % über dem Ergebnis des Vorjahres. Andererseits wird vor allem aus der zweiten Jahreshälfte von konjunktur-

bedingter Zurückhaltung bei Mietern bzw. Mietinteressenten berichtet. Dies führt zu einem näheren Blick auf die Struktur der Nachfrage nach Segmenten, u.a. hinsichtlich der unterschiedlichen Flächengrößen und damit auch der Anzahl von Vermietungen in den jeweiligen Kategorien (s. Abb. 10).

Abbildung 10: Flächenumsatz nach Marktanteil der Segmente

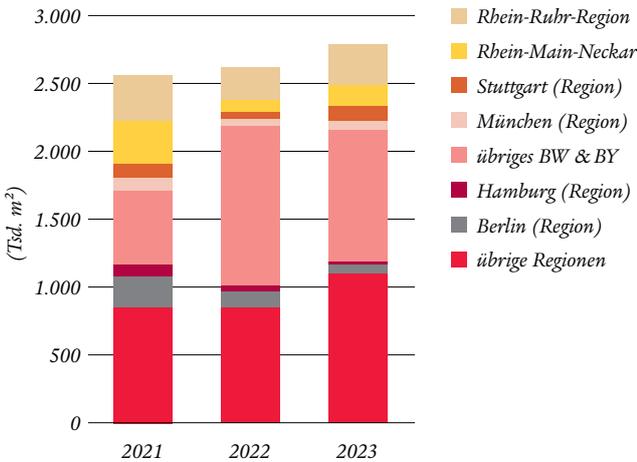


Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien (Marktbericht H2 2023)

Mit einem Marktanteil von gut 60 % dominierten 2023 vom Volumen Vermietungen in Produktionsimmobilien (noch) deutlicher als in den Jahren zuvor, während registrierte Flächenumsätze in Transformationsimmobilien mit ihren tendenziell kleinen Mieteinheiten (erneut) gering ausgefallen sind, u.a. zurückzuführen auf die nachlassende Dynamik bei der Vermietung von Büroeinheiten.

An dieser Stelle ein Exkurs zu Büros: Büroeinheiten sind ein wichtiger Bestandteil im Flächenangebot der Unternehmensimmobilien, allein aufgrund der Tatsache, dass auch für Lager- und Produktionsflächen begleitend ein gewisser Bürobestand benötigt wird. Außerdem sind Büroflächen, teils auch flexibel nutzbar für Service oder Forschung, wesentliches Element in Transformationsobjekten und Gewerbeparks. In Zeiten boomender Büromärkte mit wenig Angebot und hohen Mieten sind auch klassische Büronutzer in Unternehmensimmobilien ausgewichen. Mit der derzeitigen, konjunkturell und strukturell („Working from home“) bedingten Zurückhaltung am Büromarkt, fragen solche Nutzer deutlich weniger Flächen nach, so dass die Büroflächen derzeit vorwiegend als Ergänzung zu anderen Flächennutzungen dienen.

Abbildung 11: Flächenumsatz nach Regionen

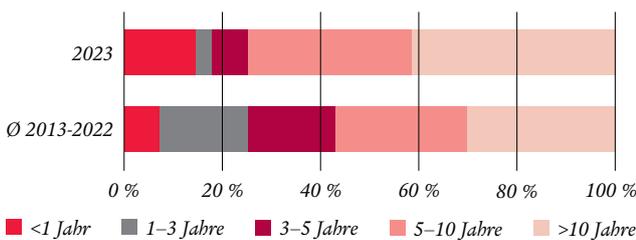


Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien (Marktbericht H2 2023)

Mit der sektoralen ist die regionale Allokation der Flächennachfrage eng verbunden. Die Metropolregionen, allen vorweg der Großraum Rhein-Ruhr, sind wichtige Standorte von Unternehmensimmobilien. Ein tieferer Blick auf den Süden Deutschlands mit den Bundesländern Baden-Württemberg und Bayern unterstreicht allerdings, dass nicht nur in den Ballungsräumen in und um Stuttgart bzw. München, sondern insbesondere im Rest der Region 2023 wie in den Vorjahren große Flächenumsätze zu verzeichnen waren. Markttreiber war hierbei das Segment Produktion mit viel Flächenaktivität durch Eigennutzer.

Lange Laufzeiten von über 5, häufig 10 Jahren sind kennzeichnend für Mietverträge in Unternehmensimmobilien – durch die Gewichtung an der Mietfläche verzerren Abschlüsse über große Flächeneinheiten aus den Segmenten Produktion und Lager jedoch die Statistik. Bemerkenswert für die Situation im Jahr 2023 war die Spreizung des Marktes in lange und sehr kurze Laufzeiten (<1 Jahr), wobei letztere als Übergangslösungen angesichts unsicherer Geschäftsverläufe im aktuell schwachen Konjunkturumfeld gewertet werden können.

Abbildung 12: Mietvertragslaufzeiten (flächengewichtet)

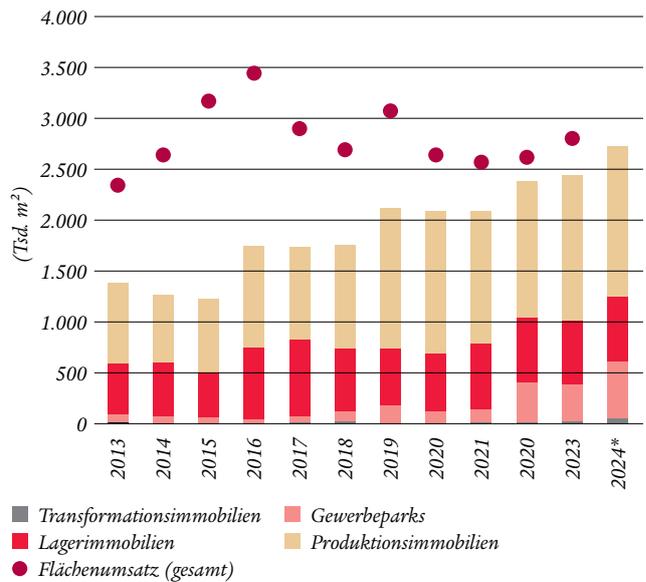


Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien (Marktbericht H2 2023)

Der robusten Nachfrageseite für Unternehmensimmobilien steht eine seit Jahren wachsende Zahl an Fertigstel-

lungen gegenüber, die allerdings bisher deutlich unter dem Flächenumsatz geblieben ist. Für 2024 wird eine weitere Zunahme der Fertigstellungen erwartet. Auch bei der Bautätigkeit geht das Gros des Volumens auf Produktionsimmobilien zurück – die Zahl der Projekte bei Transformationsimmobilien bleibt hingegen gering.

Abbildung 13: Fertigstellungen im Vergleich zum Flächenumsatz



Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien (Marktbericht H2 2023)

Hervorzuheben ist, dass die Nutzerseite moderne, hochwertige Flächen braucht und das zusätzlich geschaffene Angebot absorbiert wird. Ausdruck findet dieser Bedarf, und zugleich ein Mangel an modernen Flächen, in der Mietentwicklung.

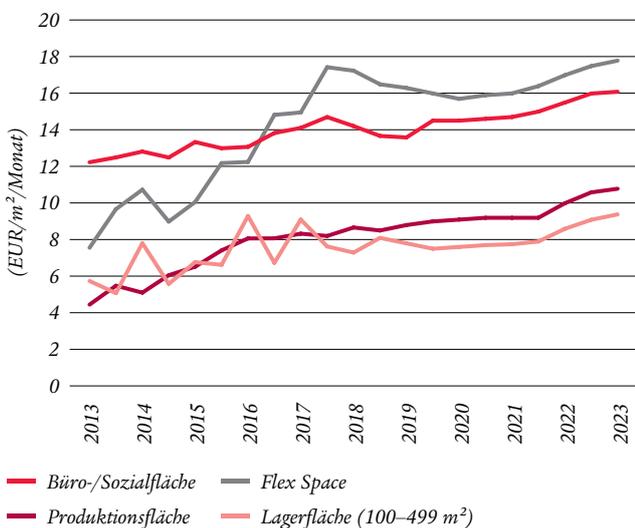


Quelle: BEOS AG

Der Mietrend für die verschiedenen Segmente weist seit Jahren aufwärts. Allein im Jahr 2023 zogen die Spitzenmieten zwischen 4 % für Büro-/Sozialflächen und 9 % bei Lagerflächen mittlerer Größe an. Neben der Flächenknappheit wirken die deutlich gestiegenen Baukosten für Neubau, aber auch für Sanierungen preistreibend. Aus Sicht der Eigentümer ist positiv zu vermerken, dass

bei vielen Mietern eine entsprechende Zahlungsbereitschaft (und -fähigkeit) für hochwertige Flächen weiterhin vorhanden ist.

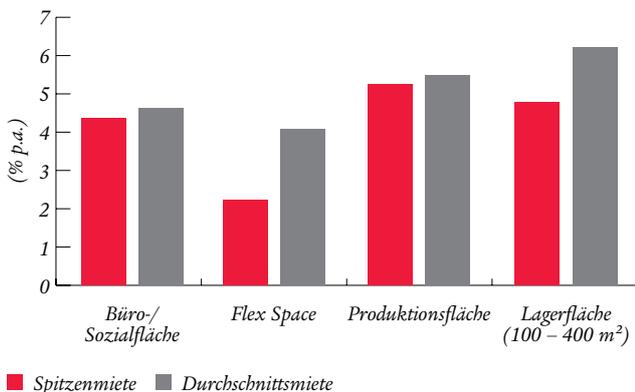
Abbildung 14: Spitzenmieten nach Segmenten



Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien (Marktbericht H2 2023)

Das Mietwachstum bezog sich die letzten Jahre nicht nur auf die Spitzenmieten, womit die hochwertigen Flächen abgebildet werden, sondern wirkte in die Breite des Marktes, somit über viele Standorte wie Objektqualitäten. Der direkte Vergleich verdeutlicht sogar eine größere Dynamik der Durchschnittsmieten – und dies über alle Segmente von Unternehmensimmobilien hinweg (s. Abb. 15).

Abbildung 15: Jährliche Wachstumsraten von Spitzen- und Durchschnittsmieten nach Segmenten, 2020-2023



Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien (Marktbericht H2 2023)

Marktausblick 2024

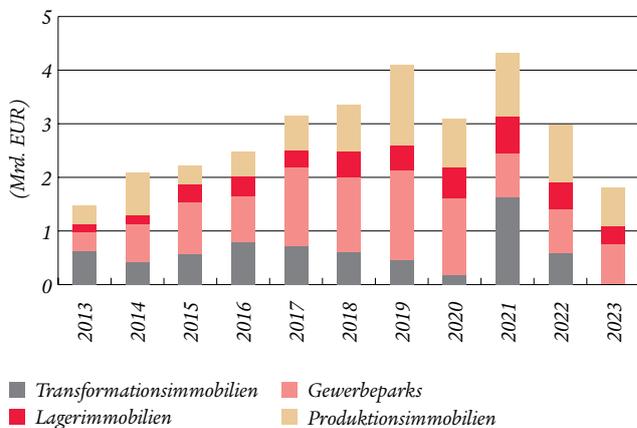
In den ersten Monaten 2024 präsentierte sich die Flächennachfrage durch das schwache konjunkturelle Umfeld etwas geringer als im Vorjahr, blieb aber grundsätzlich robust. Eine Differenzierung nach Branchen ist

notwendig: So zeigen v.a. Mieter aus Technologiebranchen anhaltend steigenden Flächenbedarf, der sich in Wachstum am Standort oder Verlagerung abbildet. Demgegenüber steht zurückhaltendes Agieren bei tendenziell sinkendem Flächenbedarf in anderen Bereichen, z.B. in Teilen der Automobilbranche. Unverändert gut ist die Nachfrage nach hochwertigen Flächen sowie die Bereitschaft von Mietinteressenten, die aufgerufenen Preise zu zahlen. Somit ist für den Jahresverlauf 2024 mit weiterer, wenn auch gegenüber den Vorjahren nachlassender Dynamik beim Mietwachstum zu rechnen. Für Objekte mit geringer Flächenqualität dürfte die Vermarktung hingegen schwieriger bleiben.

Investmentmarkt Unternehmensimmobilien

Unternehmensimmobilien in ihrer Vielfalt der Objekttypen haben sich im Verlauf der 2010er Jahre aus der Nische zu einer eigenständigen Immobilienanlageklasse entwickelt. Gewerbeparks sind bereits deutlich früher z.B. in Fondsprodukte eingegangen, während Produktionsimmobilien aufgrund des hohen Eigennutzerbestands weniger als Investment etabliert sind.

Abbildung 16: Transaktionsvolumen nach Segmenten



Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien (Marktbericht H2 2023)

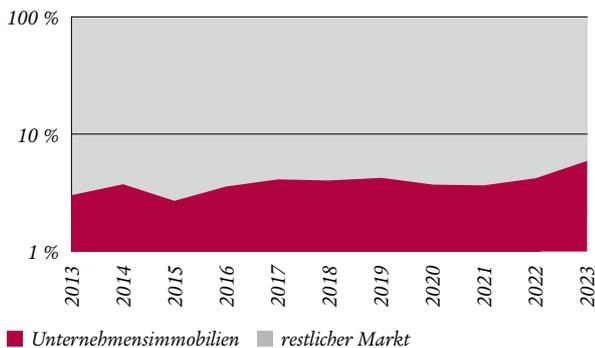
In der Niedrigzinsphase erreichte der Sektor jährliche Transaktionsvolumen zwischen 3 und 4 Mrd. EUR. In jener Zeit zogen Unternehmensimmobilien aufgrund der überdurchschnittlichen (Ankaufs-)Renditen, beispielsweise gegenüber großvolumigen Logistikimmobilien, ein zunehmend breites Anlegerspektrum an.

Aktuelle Marktentwicklungen

Der allgemeine Einbruch am Immobilieninvestmentmarkt durch die steigenden Zinsen wirkte sich seit Frühjahr 2022 ebenfalls auf den Sektor Unternehmensimmobilien aus. Das Transaktionsvolumen in Deutschland ging im Gesamtjahr 2022 aufgrund des guten

Jahresstarts zwar lediglich um rund 30 % auf 3 Mrd. EUR zurück. 2023 setzte sich die Abschwächung jedoch fort, und ein Volumen von 1,8 Mrd. EUR repräsentiert ein Minus von knapp 60 % gegenüber 2022, aber auch einen Wert knapp 40 % unter dem 10-jährigen Mittel.

Abbildung 17: Marktanteil von Unternehmensimmobilien am gesamten Investmentmarkt



Quelle: CBRE, PMA, Initiative Unternehmensimmobilien (Marktbericht H2 2023)

Unternehmensimmobilien konnten jedoch in den jüngsten, allgemein schwachen Jahren ihren Marktanteil am deutschen Investmentmarkt leicht ausbauen. Als Gründe können die Diversifikationsmöglichkeiten innerhalb des Sektors mit der Vielfalt von Objekttypen, Nutzungsmöglichkeiten und Mietern, die allgemeine Knappheit an modernen Flächen, aber auch die Möglichkeit zu Mietindexierungen sowie anhaltend attraktive Ankaufsrenditen genannt werden.

2023 konnte jedoch auch eine gewisse Skepsis der Anleger gegenüber Teilen der Unternehmensimmobilien registriert werden, getrieben von strukturellen bzw. konjunkturellen Trends: Diese trifft einerseits durch den rückläufigen Bedarf an Büroflächen (ältere) Gewerbeparks mit hohem Büroanteil, andererseits Produktionsimmobilien in einem eingetrübten konjunkturellen Umfeld und der anhaltenden Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie – letzteres ist bei objektiver Betrachtung jedoch mehr in den stark energieabhängigen Bereichen der Grundstoffindustrie zu verorten, die für investmentfähige Unternehmensimmobilien kaum eine Rolle spielen.

Die sektorale Allokation des Transaktionsvolumens im Jahr 2023 verdeutlicht denn auch, dass moderne Gewerbeparks und Produktionsimmobilien mit jeweils rund 40 % Marktanteil die größte Nachfrage anzogen. Im Segment Produktion betrafen die größten Transaktionen ehemalige Werke von Opel (Rüsselsheim) bzw. Continental (Aachen). Bei Gewerbeparks standen Objekte mit hohem Anteil Forschungs-/Laborfläche im

Fokus, die maßgeblich für die Wachstumsbranche Life Science von Bedeutung sind.

Die Struktur von Käufern und Verkäufern unterschied sich 2023 aufgrund der Zurückhaltung typischer institutioneller Investoren deutlich von früheren Jahren. Auf der Käuferseite erreichten Projektentwickler und Bauträger das größte Gewicht, gefolgt von Asset-/Fondsmanagern, die zusammen mit Spezialfonds in den Jahren zuvor das Marktgeschehen bestimmt hatten. Ähnlich auf der Verkäuferseite: Hier war es maßgeblich die Gruppe Eigennutzer/Industrie, gefolgt von Projektentwicklern, die deutlich größere Bedeutung erreichten als in „normalen“ Jahren üblich. Grundsätzlich kommt diesen beiden Gruppen die wichtige Funktion zu, Investoren zusätzliches Anlageprodukt zur Verfügung zu stellen.

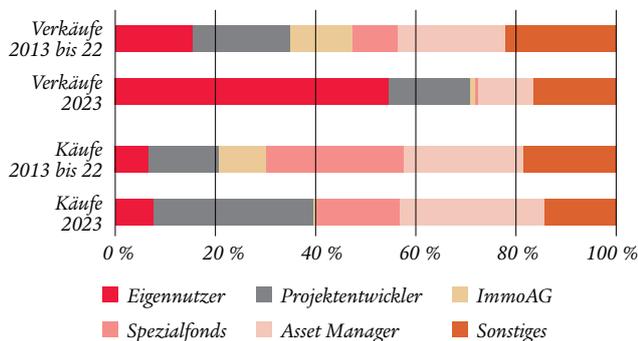
Praxisbeispiel Transaktion «Life Science München-Nord»



- Erwerb einer gemischt genutzten Life Science-Immobilie in Schwabing-Freimann, München, im Jahr 2023.
- Die 11.300 m² Mietfläche umfassen Lager-, Produktions- und Büroflächen.
- Zur modernen Gebäudetechnik und -ausstattung gehören unter anderem Personen- und Lastenaufzüge sowie hochwertige Überladebrücken, die eine optimale horizontale und vertikale Erschließung der Immobilie ermöglichen.
- Das Investitionsobjekt ist langfristig zu 100 Prozent an ein global tätiges Medizintechnikunternehmen mit Sitz in London vermietet, das in mehr als 100 Ländern weltweit vertreten ist.

Quelle: BEOS AG

Abbildung 18: Struktur von Käufern und Verkäufern

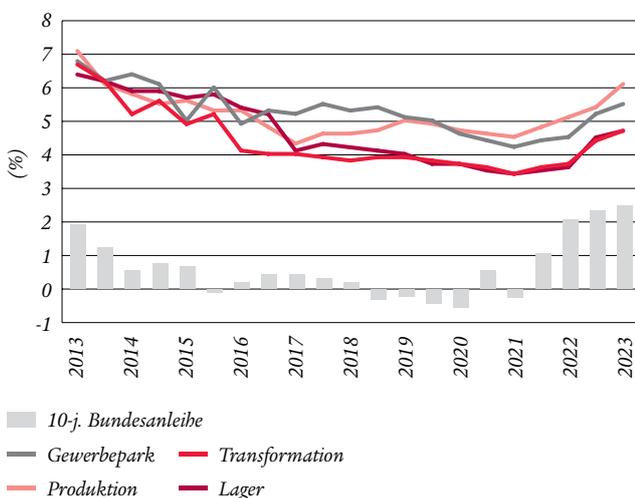


Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien (Marktbericht H2 2023)

Die Anleger stammten 2023 ausschließlich aus Deutschland (ca. 70 %) und Europa – ein Bild, das früheren Jahren grundsätzlich entspricht, da globale Investoren in den letzten 10 Jahren - mit wenigen Ausnahmen - nur für geringe Anteile am Transaktionsvolumen verantwortlich waren.

Die Renditekompression fand bei Unternehmensimmobilien im Frühjahr 2022 mit Anstieg der Zinsen für Finanzierungen sowie Performanceoptionen in alternativen Assetklassen wie Staatsanleihen sowie mit dem Krieg in der Ukraine ihr Ende, eine Entwicklung wie in allen anderen Immobiliensektoren. Bis Ende 2023 sind die Spitzenrenditen im Schnitt der Segmente von Unternehmensimmobilien um ca. 140 Basispunkte gestiegen. Bei einem Plus von 130 Basispunkten in den Segmenten Transformation, Lager und Gewerbepark stechen nur Produktionsimmobilien mit 150 Basispunkten etwas hervor. Im Vergleich: Der Renditeaufschlag für Big-Box-Logistik lag in diesem Zeitraum ebenfalls bei ca. 140 Basispunkten, im Bürosektor in den Top-7-Märkten dagegen bei ca. 170 Basispunkten.

Abbildung 19: Netto-Spitzenrenditen nach Segmenten



Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien (Marktbericht H2 2023)

Die Anpassung der Renditen an das veränderte Zinsumfeld erfolgte 2022 in allen Segmenten noch verhalten mit einem Anstieg der Niveaus um 30-50 Basispunkte. 2023 legten die Renditen hingegen um rund 100 Basispunkte zu, vor allem im ersten Halbjahr, während sich zum Ende des zweiten Halbjahrs die Dynamik der Korrektur bei Renditen bzw. Preisen deutlich abschwächte.

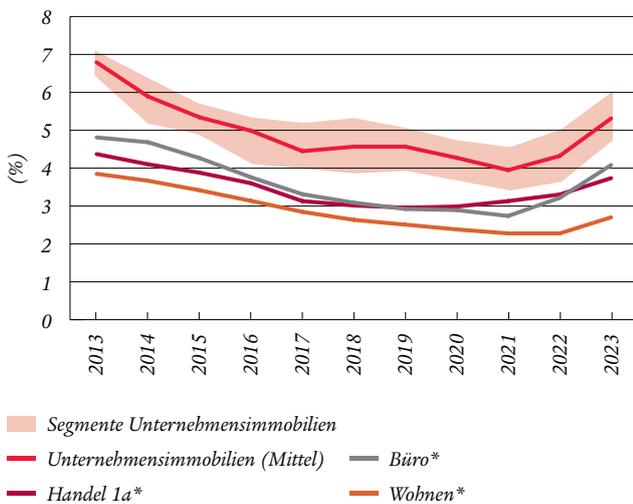
Zwischen den Segmenten der Unternehmensimmobilien haben sich die Spreads mit dem Renditeanstieg gegenüber den Jahren vor 2022 kaum verändert: Mit Nettoanfangsrenditen von ca. 4,7 % für hochwertige Objekte erreichten Ende 2023 Lager- und Transformationsimmobilien deutlich höhere Niveaus als vor allem Produktionsimmobilien (ca. 6,1 %), aber auch Gewerbeparks (5,5 %). Objekten für Produktionszwecke werden angesichts der schwachen wirtschaftlichen Lage die höchsten Risikoprämien zugeordnet, Lager- und Transformationsimmobilien profitieren hingegen von anhaltend guten fundamentalen Treibern für Logistik bzw. von der Flexibilität der Flächennutzung in den gemischt genutzten, citynahen Transformationsobjekten.



Quelle: BEOS AG

In einer weiter gefassten Einordnung über alle Sektoren des Immobilienmarktes wird deutlich, dass sämtliche Kategorien von Unternehmensimmobilien gegenüber Büro-, Handels- und vor allem Wohnimmobilien einen moderaten bis deutlichen Renditevorsprung aufweisen. Dieser Renditeaufschlag hat sich über die letzten Jahre, unabhängig von der Marktphase, kaum verändert. Angesichts fundamentaler Unsicherheiten, z.B. im Bürosektor mit der Frage nach dem künftigen Flächenbedarf oder im Handel mit der anhaltenden Konkurrenz des Onlinehandels, sticht diese Tatsache angesichts des guten Vermietungsmarktes für Unternehmensimmobilien mit den Mietsteigerungen der letzten Jahre einschließlich des künftig weiter zu erwartenden Wachstums hervor: Unter Risikoaspekten erscheint der Renditeaufschlag bei Unternehmensimmobilien zu hoch.

Abbildung 20: Einordnung der Spitzenrenditen (netto) von Unternehmensimmobilien gegenüber anderen Sektoren



Quelle: RIWIS, Initiative Unternehmensimmobilien (Marktbericht H2 2023)
*Top7

Abschließend ist bei Renditen von Unternehmensimmobilien zu betonen, dass diese aufgrund des individuellen Charakters vieler Objekte, so besonders anschaulich bei Transformationsimmobilien, zwischen und innerhalb der Segmente stark divergieren und in nicht wenigen Fällen objektspezifisch zu betrachten sind.

Marktausblick 2024

Für die zweite Hälfte des Jahres ist von einer Belebung des Transaktionsmarktes auszugehen: Die erste Zinssenkung im Juni und die Aussicht auf weitere Schritte in den kommenden 12 Monaten - Swiss Life Asset Managers geht für 2024/25 von zusätzlichen Senkungen um insgesamt 150 Basispunkte aus - schaffen mehr Zuversicht bei Investoren genauso wie die deutlichen Preiskorrekturen. Nachdem seit Ende 2023 mit dem ersten Aufkommen von Zinssenkungserwartungen sukzessive mehr institutionelle Investoren an den Markt zurückgekehrt sind, um Opportunitäten zu sondieren und zu verhandeln, sollte das Transaktionsvolumen in der zweiten Jahreshälfte anziehen. Anleger mit Value-Add und opportunistischem Ansatz tätigten bereits in den ersten Monaten 2024 Käufe. Nunmehr dürfte verstärkt institutionelles Kapital mit Core/Core+-Strategien hinzukommen. Die Kaufpreise, gerade für hochwertige Objekte, haben im ersten Halbjahr auf den Niveaus vom Jahresende 2023 einen Boden gefunden. Für 2024 erwartet Swiss Life Asset Managers eine Seitwärtsentwicklung der Ankaufsrenditen, die 2025 in eine leichte Renditekompression übergehen kann. Die aktuelle Marktphase bietet somit einen guten Einstiegszeitpunkt für neue Investments in den Sektor Unternehmensimmobilien.

Strategische Einordnung und Ausblick

Die Transformation der Wirtschaft wird die Etablierung des Sektors Unternehmensimmobilien als Investment auf lange Sicht fördern, aber zugleich auch laufend verändern. Zum einen werden sich Unternehmen fortlaufend in Teilen oder komplett von Eigenbeständen trennen, die als Sale-and-lease-back oder durch Umnutzung bzw. Revitalisierung in die Hände von Investoren übergehen können. Damit steigt der investierbare Bestand, auch wenn manche Flächen anderen Nutzungsarten zugeführt werden dürften. Zum anderen werden die Anforderungen der Nutzer an die Immobilien zunehmen. Den steigenden Bedarf moderner, hochwertiger und nachhaltig bewirtschafteter Flächen werden (größere) Unternehmen zumindest in Teilen auch selbst realisieren. Erhebliche Flächenkapazitäten werden jedoch über den Mietmarkt benötigt werden, wobei durch Neubau oder umfassende Sanierung Projektentwickler und abschließend Investoren ins Spiel kommen.

Im Zuge dieser Transformation wird die Dekarbonisierung des Gebäudebestandes eines der zentralen Themen bleiben, da der regulatorische Druck weiter zunehmen wird, um die Ziele des Pariser Klimaabkommens erreichen zu können. Aufgrund der Inhomogenität von Unternehmensimmobilien sind jedoch die Dekarbonisierungsmaßnahmen sehr individuell und deren Erfolg stark abhängig vom Expertenwissen des Asset Managements.

Der grundlegende Nutzen von Unternehmensimmobilien wird unabhängig von baulichen oder technischen Anpassungen in jedem Fall erhalten bleiben: Raum zu schaffen für eine große Vielfalt wirtschaftlicher Aktivitäten und für Nutzer bzw. Mieter aus den unterschiedlichsten Branchen. Damit bietet der Sektor Unternehmensimmobilien eine breit angelegte Diversifikation, beginnend in der einzelnen Liegenschaft mit verschiedenen Mietern bis hin zum Gesamtportfolio mit diversen Objekten, die unterschiedliche Nutzungsoptionen aufweisen.

Diese Resilienz der Unternehmensimmobilien spiegelt der institutionelle Investmentmarkt noch nicht vollständig wider. Zwar hat sich der Sektor im letzten Jahrzehnt etabliert, doch drückt der weiterhin deutliche Renditeaufschlag gegenüber klassischen Büro- oder Handelsobjekten eine gewisse Skepsis vieler Anleger aus. Investoren, die sich in Unternehmensimmobilien engagieren, soll es recht sein: Sie profitieren von überdurchschnittlichen Ankaufsrenditen und Wertsteigerungspotenzialen, die sich allein aus den Aussichten auf weiteres Mietwachstum für moderne Liegenschaften speisen.

Kontakt

Sie haben Fragen?

Senden Sie eine E-Mail an: info@swisslife-am.com

Für mehr Informationen besuchen Sie auch unsere Website www.swisslife-am.com/research



Dr. Andri Eglitis
Head Research
andri.eglitis@swisslife-am.com

Swiss Life Asset Managers Deutschland GmbH
Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt

Haftungsausschluss

Haftungsausschluss

Dieses Dokument wurde von Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH (nachfolgend „Swiss Life“) erstellt. Dieses Dokument ist eine Marketingpräsentation, die nur zu Diskussions- und Informationszwecken dient. Sie ist vertraulich und steht im Eigentum von Swiss Life. Sie darf nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der Swiss Life an eine andere Person als den ursprünglichen Adressaten weitergegeben werden.

Dieses Dokument wurde bei keiner Aufsichtsbehörde (einschließlich der CSSF, der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, der Autorité des Marchés Financiers, der Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution und der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA) eingereicht oder von dieser genehmigt. Keine Regulierungsbehörde hat die Richtigkeit oder Angemessenheit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen bestätigt. Jeder Adressat dieses Dokuments muss internen und / oder externen Rat einholen, auch von einem Finanz-, Rechts-, Steuer- oder Anlageberater oder einem anderen Spezialisten, um zu überprüfen, ob eine potenzielle Investition seinen Zielen und rechtlichen und steuerlichen Anforderungen entspricht.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot zum Kauf oder zum Verkauf noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots dar, (i) Aktien, Anteile oder andere finanzielle Beteiligungen an Anlagen zu zeichnen oder zu kaufen oder (ii) Wertpapierdienstleistungen zu erbringen. Dieses Dokument wird jedem Empfänger nur zu Informationszwecken übermittelt und stellt keine persönliche Anlageempfehlung dar. Darüber hinaus stellen die in diesem Dokument enthaltenen Informationen keine Anlageberatung, Anlagevermittlung, Anlageempfehlung oder Aufforderung zum Erwerb oder Verkauf von Investmentanteilen dar, sondern dienen lediglich als kurze Zusammenfassung der Hauptmerkmale des Investmentfonds. Dieses Dokument behandelt nicht unbedingt jedes wichtige Thema oder jeden Aspekt der Themen, mit denen es sich befasst. Es wurde ohne Rücksicht auf die individuellen finanziellen und sonstigen Umstände der Personen erstellt, die es erhalten. Es wird keine Garantie für die Eignung und Angemessenheit des hier vorgestellten Investmentfonds sowie für die wirtschaftlichen und steuerlichen Folgen einer Anlage in diesen Investmentfonds und für dessen zukünftige Wertentwicklung übernommen. Anlegern wird empfohlen, vor einer Anlageentscheidung unabhängigen Rat einzuholen. Weder die Swiss Life noch die Swiss Life-Gruppe oder einer ihrer Direktoren, Angestellten, Vertreter und / oder Aktionäre haften für finanzielle Verluste oder Entscheidungen, die getroffen werden auf Grundlage der in diesem Dokument enthaltenen Informationen. Der Erwerb von Investmentanteilen erfolgt ausschließlich auf Basis der jeweils gültigen Verkaufsunterlagen.

Swiss Life hat alle zumutbaren Anstrengungen unternommen, um sicherzustellen, dass die in diesem Dokument angegebenen Fakten in allen wesentlichen Belangen wahr und richtig sind und dass es keine anderen wesentlichen Fakten gibt, deren Auslassung zu einer irreführenden Aussage in diesem Dokument führen würde. Einige der in diesem Dokument enthaltenen Informationen stammen aus veröffentlichten Quellen, die von anderen Parteien erstellt wurden. Weder die Swiss Life noch die Swiss Life-Gruppe oder eine andere Person (einschließlich eines der Direktoren der genannten Unternehmen, ihrer Mitarbeiter, Vertreter und / oder Aktionäre) übernehmen eine Verantwortung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Informationen. Den Empfängern dieses Dokuments wird keine ausdrückliche oder stillschweigende Zusicherung, Garantie oder Zusicherung hinsichtlich oder in Bezug auf die Richtigkeit oder Vollständigkeit oder auf andere Weise dieses Dokuments oder hinsichtlich der Angemessenheit einer in diesem Dokument enthaltenen Annahme gemacht.

Dieses Dokument kann «zukunftsgerichtete Aussagen» enthalten, welche unsere Einschätzung und unsere Erwartungen für einen bestimmten Zeitpunkt ausdrücken, dabei können verschiedene Risiken, Unsicherheiten und andere Einflussfaktoren dazu führen, dass die tatsächlichen Entwicklungen und Resultate sich von unseren Erwartungen deutlich unterscheiden.

Für Anleger mit Wohnsitz in Deutschland:

Dieses Dokument richtet sich an «professionelle Anleger» und „semi-professionelle Anleger“ im Sinne von § 1 Abs. 19 Nr. 33 KAGB jedoch nicht an «Privatkunden» im Sinne von Anhang II der Richtlinie 2014/65 / EU (Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente) bzw. § 67 des Wertpapierhandelsgesetz (WpHG). Bitte beachten Sie, dass dieses Dokument nicht den gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Bestimmungen für Informationen für Privatkunden entspricht. Wenn Sie Privatkunde sind und / oder dieses Dokument irrtümlich erhalten haben, löschen oder vernichten Sie es.

In Kooperation mit

Weitere Informationen finden Sie auf
www.swisslife-am.com

