

Immobilien als Asset

Unternehmensimmobilien: Transformation wird belohnt

Die Veränderungen der Arbeits- und Produktionsprozesse stellen auch neue Anforderungen an Gewerbeimmobilien. Insbesondere der Faktor Flexibilität ist in schnelllebigen und digitalen Zeiten wie diesen gefragt denn je. Nach Ansicht des Autors werden Unternehmensimmobilien diesem Anspruch in besonderem Maße gerecht, zeichnen sie sich typischerweise doch durch Merkmale wie Drittverwendungsfähigkeit, Nutzungsreversibilität und die Eignung für mehrere Nutzer aus. Vorzüge, die in Verbindung mit verhältnismäßig hohen Renditen sowie geringen Leerstandsquoten zunehmend auch Investoren auf den Plan rufen. Der Autor sieht die Assetklasse mittlerweile als etabliert an. Gleichzeitig appelliert an die relevanten Akteure, die Entwicklung von Unternehmensimmobilien noch mehr als bislang als Chance zu begreifen. **Red.**

„Die einzige Konstante ist die Veränderung“, das wussten bereits die alten Griechen. Über Jahrtausende hinweg hat diese Erkenntnis nicht an Gültigkeit verloren – im Gegenteil: In den vergangenen Jahren hat eine neue Dynamik Einzug gehalten. Moderne Technologien und digitale Möglichkeiten haben einen deutlich spürbaren Wandel in nahezu allen Lebens- und Wirtschaftsbereichen in Gang gesetzt, so auch in der Immobilienbranche. Der Begriff Transformation taucht inzwischen geradezu inflationär in den Medien auf, ganz ähnlich wie vor einiger Zeit das Thema Nachhaltigkeit. Wer ihn auf eine Worthülse reduziert, verkennt jedoch die Realität. Am Beispiel von Unternehmensimmobilien wird sichtbar, welche Anforderungen der allgegenwärtige Drang zur Transformation an die Immobilienbranche stellt – und welche Chancen er eröffnet.

Firmenkonzepte im Wandel

Attraktive Immobilieninvestments sind Mangelware. Daher wird es für Investoren immer wichtiger, sich abseits der

ausgetretenen Pfade zu bewegen und neue Investitionsstrategien zu entwickeln. In der Folge dieser bereits seit einiger Zeit zu beobachtenden Entwicklung haben sich Unternehmensimmobilien als Assetklasse etabliert. Ihre Attraktivität resultiert unter anderem aus ihrer Anpassungsfähigkeit an den jeweiligen Nutzer. Gleichzeitig resultieren aus dieser Flexibilität besondere Anforderungen an das Management – oder anders ausgedrückt: an die Transformation von Unternehmensimmobilien.

Eine wichtige Triebfeder dafür ist die Digitalisierung im Fertigungs- und im Informationsbereich. Nicht nur die Arbeits- und Produktionsbedingungen verändern sich, sondern ganze Firmekonzepte. Für Vermieter bedeutet das, dass sie den Nutzern oftmals kleinere, aber hochfunktionale Flächen zur Verfügung stellen müssen. Der Trend geht zudem zu kürzeren Mietvertragslaufzeiten. Das verlangt nach reversiblen, in hohem Maße drittverwendungsfähigen Immobilien. Unternehmensimmobilien erfüllen diese Anforderungen wie keine andere Assetklasse.

Vorzüge der Assetklasse aus Investorensicht

Verglichen mit klassischen Gewerbeimmobilien ergeben sich für Investoren vielfältige Vorteile, wenn sie auf die vier verschiedenen Arten von Unternehmensimmobilien setzen. Im Durchschnitt weisen Transformations-, Produktions- und Lager- beziehungsweise Logistikimmobilien sowie Gewerbeparks mit rund acht Prozent^{*)} oftmals eine höhere Rendite und eine geringere Leerstandsquote als andere Assetklassen auf. Das trifft be-

sonders auf Transformationsimmobilien zu, also umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften in zentraler urbaner Lage.

Gründe dafür sind die verschiedenen Mieterprofile aus unterschiedlichen Branchen und die vielfältigen Nutzungskonzepte. Produktionsimmobilien, die überwiegend Fertigungsprozesse des nichtstörenden verarbeitenden Gewerbes beherbergen („Light Industrial“) und tendenziell kleinere Büroanteile aufweisen, unterliegen etwas höheren Risiken. Dafür bieten sie im Vergleich zu Transformationsimmobilien oft größere Renditechancen.

Gleiches gilt für Logistik- und Lagerimmobilien sowie für Gewerbeparks. Deren Renditen fielen im vergangenen Jahr ähnlich. Während sich Logistikobjekte häufig nicht für eine Mehrparteiennutzung eignen, handelt es sich bei Gewerbeparks um Komplexe, die wie geschaffen sind für eine Mischnutzung.

Nationale Akteure prägen den Markt

Das Investmentgeschehen auf dem Markt für Unternehmensimmobilien hierzulande wird vor allem von nationalen Akteuren geprägt. Auf Verkäuferseite sind Projektentwickler und Bauträger die aktivste Gruppe, auf Käuferseite dominieren Spezialfonds. Interessant sind insbesondere Standorte in den Metropolregionen und deren Umland. Das Beispiel Berlin zeigt, warum: Eine positive demografische Entwicklung bis in den Speckgürtel der Hauptstadt trägt genauso zur Flächen nachfrage bei wie die günstigen Ausgangsbedingungen für Start-ups. Kleinere oder mittelständische, schnell wachsende Unternehmen profitieren von den flexiblen Flächenkonzepten und den Möglichkeiten zur Expansion ohne Standortwechsel.

Dass die Attraktivität der Unternehmensimmobilien von zahlreichen Investoren erkannt wurde, bleibt nicht ohne Folgen für die Nachfrage und die Preise in bestimmten Segmenten. Besonders hart umkämpft sind jene Objekte, die einen vergleichsweise geringen Grad an Kom-

Der Autor



Dr. Ingo-Hans Holz

Vorsitzender des Vorstands,
BEOS AG, Berlin

plexität aufweisen und deshalb weniger Verwaltungsaufwand mit sich bringen. Dies treibt die Preise und senkt die Renditeaussichten. Deutliche Wertsteigerungspotenziale sind hingegen bei komplexeren Objekten zu finden. Hier sind häufig innovative Konzepte gefragt, um die Immobilien zu revitalisieren und zu transformieren. Den dafür benötigten hohen Grad an Spezialisierung erreichen nur wenige Asset Manager. Sie, beziehungsweise die sie beauftragenden Investoren, wiederum können aufgrund der geringeren Nachfrage von günstigeren Einstandskonditionen solcher Objekte profitieren.

Die Qualität des Managements ist ausschlaggebend

In diesem Kontext stellt die Qualität des Managements das ausschlaggebende Kriterium für Erfolg oder Misserfolg eines Objekts dar. Die Sondierung und Bewertung geeigneter Objekte, ihre Neupositionierung, die Optimierung der Flächen sowie die Vermietung aus einer Hand ermöglichen kurze Entscheidungswege und schnelles Handeln. Das gilt ebenso für die Mieterbetreuung: Ein effizientes Asset und Property Management vor Ort erkennt nicht nur Entwicklungspotenziale, sondern fungiert zugleich als Ansprechpartner für die Wünsche der Nutzer. Denn der Nutzer beziehungsweise Mieter sollte bei aller Liebe Transformation nicht vergessen, sondern in deren Mittelpunkt gestellt werden.

Impulse erhält der Markt für Unternehmensimmobilien nicht nur von Investoren. Seitens der Nutzer stehen die Zeichen ebenfalls auf Veränderung. Anfang Oktober hat die Siemens AG ihr mehr als 80 000 Quadratmeter großes Werksgelände in Karlsruhe verkauft – um es sofort wieder anzumieten. Aktuell prüft auch der Axel-Springer-Verlag die Veräußerung einer Berliner Immobilie per Sale-and-Lease-back-Verfahren. Das zeigt: Nach und nach findet bei den traditionell eigentumsorientierten deutschen Unternehmen ein Umdenken statt.

Nachteile eines hohen Immobilienbestandes

Mit einer Quote von rund 70 Prozent halten derzeit weitaus mehr Firmen hierzulande ihre Immobilien im Eigenbestand als beispielsweise US-amerikanische oder britische Unternehmen. Allein die Dax-

Unternehmen besaßen 2016 Immobilien mit einem Bilanzwert von mehr als 85 Milliarden Euro. Was viele Unternehmen über Jahrzehnte als Sicherheit empfanden, entpuppt sich für sie immer häufiger als Nachteil, wie eine Studie der International Real Estate Business School (IREBS) der Universität Regensburg belegt. Denn Aktiengesellschaften mit vergleichsweise hohem Immobilienbestand werden meist unterbewertet. Abschläge von 17 Prozent des Buchwerts sind keine Extremfälle, sondern der Durchschnitt. Die Unternehmen binden ihr Kapital im Immobilienbestand, obwohl sie dieses Geld gewinnbringender in ihr Kerngeschäft investieren könnten.

Ein Verkauf befreit sie von nicht benötigten oder unbrauchbaren Flächen, die im Bestand vieler deutscher Firmen keineswegs selten sind – sei es aufgrund von Änderungen im Produktionsablauf, von Standortverlagerungen oder von Übernahmen. Im Rahmen von Sale-and-Lease-back-Transaktionen werden diese Flächen von einem Investor erworben, revitalisiert und beispielsweise als Teil eines Gewerbeparks repositioniert. Der bisherige Eigentümer nutzt die erforderlichen Flächen weiter, kann zusätzlich auf das Know-how sowie die Unterstützung eines erfahrenen Asset Managers zurückgreifen, etwa wenn Flächenanpassungen erforderlich werden, und befreit sich gleichzeitig von der Verwaltungsaufgabe.

Digitale Transformation – analoge Folgen

Neben den kapitalmarktspezifischen Aspekten dürfen Unternehmen die gesellschaftlichen und technischen Megatrends nicht außer Acht lassen, allen voran die Digitalisierung und Industrie 4.0. Durch neue Produktionsverfahren wie den 3D-Druck, vollautomatische Maschine-zu-Maschine-Kommunikation oder Big-Data-Technologien steigt die Effizienz der Prozesse und die Flächenanforderungen verändern sich. Oft werden kleinere Flächen benötigt, während die Nachfrage an großflächigen Objekten tendenziell sinkt. Im Bereich Warenverkehr rücken durch die wachsenden Marktanteile des E-Commerce die City-Logistik und eine effiziente Versorgung auf der letzten Meile in den Vordergrund.

Kürzere, teilweise individuell vereinbarte Lieferzeiten und -orte sowie die Zunahme an bestellten Frischwaren erfordern effektive und energiesparende Objekt-

konzepte. Eine der Konsequenzen dieser Entwicklungen ist die zunehmende Nachfrage nach Flex-Space-Einheiten, also Flächen, die nicht einer festgelegten Nutzung unterliegen und die für unterschiedliche Vermieter sowie Nutzungskonzepte geeignet sind. Diese erfahren einen deutlichen Anstieg der Mietpreise. Für die Nutzer bieten sie den Vorteil, dass die angemieteten Flächen teilweise eigenmächtig umstrukturiert werden können, ohne dass sich die Bedingungen des Mietvertrags ändern.

Investoren, Asset Manager und Projektentwickler sollten komplexe Immobilien, allen voran Unternehmensimmobilien, mehr als bisher als Chance betrachten – nicht nur, weil das Angebot an vergleichsweise einfach zu verwaltenden Objekten geschrumpft ist, sondern vor allem, weil sich mit der Transformation dieser Objekte enormes Potenzial heben lässt.

Entscheidend dafür ist eine zeitgemäße Objektstrategie. Dazu zählt beispielsweise die regionale Präsenz gegenüber dem Mieter. Nur wenn beim Management alle Zahnräder ineinandergreifen, kann es effizient auf die schnell wechselnden Bedürfnisse der ansässigen Unternehmen eingehen. Wer diesen Schritt wagt und die Komplexität der Aufgabe nicht scheut, erhält die Möglichkeit, attraktive Renditepotenziale zu realisieren und die Zukunft von Unternehmen aktiv mitzugestalten.

*) Als gerundeter Durchschnittswert aus den gemittelten Renditen der einzelnen Unternehmensimmobilienklassen (Basierend auf den vorläufigen Zahlen von Bulwiengesa).

Bleiben Sie immer auf dem neuesten Stand:

Ihre Kreditwesen-Redaktion informiert nun auch täglich in der Rubrik „Meldungen“.

Folgen Sie uns auf



oder besuchen Sie uns unter

www.kreditwesen.de