



# Product-Market-Fit ist entscheidend

**Der Markt für Life-Science-Objekte rückt zunehmend in den Fokus von Immobilieninvestoren, da wohl auch zukünftig mit einem steigenden Bedarf an Laborflächen zu rechnen ist. Eine neue Assetklasse nimmt Fahrt auf. Anlässlich der EXPO REAL sprach Alexander Heftrich mit Andreas Höfner, Managing Director/Head of Germany/Head of Research & Strategy und Michiel Dubois, Managing Director bei GARBE Institutional Capital GmbH.**

**INTELLIGENT INVESTORS: Im Immobiliensegment gibt es viele etablierte Assetklassen. Neben Wohnen, Gewerbe (Büro) und Logistik tritt nun mit Life-Science- und Technologie-Immobilien eine neue Asset-Kategorie hinzu. Welche Gründe machen Sie hierfür aus?**

**Andreas Höfner:** Wir sehen, dass ca. 30 bis 50 % zu Büroimmobilien in den typischen Immobilienportfolios institutioneller Investoren allokiert sind. Insbesondere im ‚Core-Segment‘ können wir davon ausgehen, dass auf Mieterebene ein hohes Exposure zum Finanz- und Versicherungssektor sowie der öffentlichen Verwaltung und Unternehmensdienstleistungen besteht. Es handelt sich um genau die Sektoren, die bereits heute eine hohe ‚Distributed Working‘-Quote aufweisen, das heißt ein Großteil der Wertschöpfung innerhalb dieser Sektoren wird nicht mehr auf der Fläche erzeugt. Die Immobilie verliert hier als Produktionsfaktor an Relevanz und die zunehmende Beschleunigung bei der Digitalisierung wird diesen Trend verstärken. Eine gegenteilige Entwicklung ist im Segment Forschung und Entwicklung insbesondere mit Fokus auf Biotech, Medtech, Healthtech oder Pharma zu beobachten. Hier trifft eine hohe Flächennachfrage auf ein stark eingeschränktes Angebot. Die Labore und die angrenzenden Büroflächen der Forscher sind elementarer Produktionsfaktor dieser Sektoren und können nicht durch den Esstisch zuhause ersetzt werden. Entsprechend fokussieren sich institutionelle Investoren immer stärker auf thematische Allokationen, die helfen von Megatrends zu profitieren.

**II: Trends kommen oftmals von den Vereinigten Staaten nach Europa rüber. Das trifft wohl auch für „Science & Tech“ zu. Wie etabliert ist dort dieses Segment bereits?**

**Michiel Dubois:** S&T ist in den USA bereits eine etablierte An-

lageklasse mit Transaktionsvolumen zur Spitze des Marktes im Jahr 2021 von knapp über 25 Mrd. USD und zweistelligen jährlichen Wachstumsraten. So hat sich Science & Technology Real Estate (S&T) in den USA innerhalb von wenigen Jahren zu einer institutionellen Anlageklasse entwickelt. Auch Großbritannien ist mit der sogenannten ‚Golden Triangle‘ zwischen London, Oxford und Cambridge ein international bekannter und gesuchter Investitionshub für S&T. Der paneuropäische Markt hat erst in den letzten zwei Jahren richtig an Fahrt aufgenommen. Wir befinden uns also insbesondere auf dem Flächenmarkt, das heißt unterm Strich bei Mietsteigerungspotenzialen noch in einer frühen Phase des Zyklus. Der US-Flächenmarkt ist unseres Erachtens übrigens schon eher am Peak angekommen. Es bleibt spannend, die Entwicklung und Resilienz der Anlageklasse dort zu beobachten.

**II: Gibt es Erfahrungswerte, die Entwickler (und Investoren) diesbezüglich aus dem US-Markt mitnehmen können?**

**Dubois:** Der ‚Product-Market-Fit‘ ist entscheidend und dafür muss der Projektentwickler neben einer hohen Spezialisierung auf Forschungsimmobiliien auch die Märkte, Cluster und Mieter bis ins Detail kennen. Insbesondere die Flächennachfrage im Life-Sciences-Markt ist stark von VC-Funding getrieben, was nicht jeder Projektentwickler ‚auf der Uhr‘ hat. Betrachten wir hier die wesentlichen US-Cluster, lässt sich ein starker Zusammenhang zwischen VC-Volumen, relevantem Beschäftigungswachstum und der Flächennachfrage feststellen. Letztere zeigt einen ca. 12- bis 18-monatigen zeitlichen Versatz zum Zeitpunkt des VC-Fundings. Interessant ist zudem, dass aufgrund des reiferen Marktes in den USA wir die Zyklichkeit des Biotech-Sektors und dessen Einfluss auf die Immobilienmärkte historisch betrachten können. Im



Michiel Dubois



Andreas Höfner

Mittel brauchten die Vermietungsmärkte circa knapp drei Jahre, bevor Mietrückgänge sich wieder in Wachstum übersetzt haben.

**II: Die USA und Europa/Deutschland differieren fundamental. An welchen Hebeln gilt es anzusetzen, um die mögliche Attraktivität dieser neuen Assetklasse stärker hervorzuheben? Welche politischen Impulse sind notwendig?**

**Höfner:** Aufgrund des überproportional hohen Exposures zu jungen Firmen (Start-ups, Growth Companies etc.) ist die Finanzierung des Sektors durch privates und öffentliches Kapital enorm wichtig. Das GERD (Government Funding in Research and Development) liegt in den USA bei knapp 3,5 % des BIP, im Vergleich zu knapp über 2,1 % in Europa. Diese Lücke gilt es zu schließen. Eklatanter ist der Unterschied im Bereich des privaten Frühphasen-Kapitals. Die Rahmenbedingungen und die Bereitschaft, hier Finanzierungen auszustellen, ist in den USA deutlich größer als in Europa.

**II: Der Büromarkt ist riesig, der Life-Science-Markt hingegen klein. Wie gestaltet sich der Findungsprozess für geeignete Flächen?**

**Höfner:** Transaktionen im S&T Markt liegen noch deutlich unter 5 % des institutionellen Immobilientransaktionsvolumens. Wir sind davon überzeugt, dass das Transaktionsvolumen im S&T-Segment im Vergleich zu Immobilienallokationen überproportional stark wachsen wird. Die höchste Flächennachfrage besteht in etablierten Clustern: Diese zeichnen sich durch ein starkes synergiegetriebenes Ökosystem aus, in welchem z. B. Universitäten, Forschungsinstitute, medizinische Kliniken und Industrieunternehmen angesiedelt sind. Hier wird auch klar, dass die aktuellen

CBDs vielleicht nicht mehr die zukünftigen sein werden. Am konkreten Beispiel: BionTech benötigt integrierte Gebäudekonzepte aus Büro-, Labor- und Produktionsflächen und sitzt u. a. in Mainz, Cambridge, Marburg und Martinsried, nicht in London, Paris, Amsterdam und Frankfurt.

**II: Inwiefern könnte Life-Science eine ähnliche Entwicklungsdynamik (auch in den Portfolios) einnehmen wie die Logistiksparte heutzutage?**

**Dubois:** Wir fragen uns immer wieder, wie wir uns und unsere Investoren positionieren können, um von Megatrends zu profitieren. Vor zehn Jahren lag die Antwort aufgrund des E-Commerce-Wachstums in der Investition in Logistikimmobilien. Heute gehört GARBE zu den größten integrierten Investmentmanagern im Logistikbereich in Europa. Aktuell fragen wir uns, wie unsere Investoren von der globalen Entwicklung neuer Wirtschaftszweige mit starkem Fokus auf F&E profitieren können. Die Antwort ist die Investition in den ‚S&T Real Estate‘-Markt.

**II: Unter der Marke THE SODA haben Sie eine neue Marke für Projektentwicklungen ins Leben gerufen. Haben Sie bereits weitere Zukäufe im Visier?**

**Höfner:** Wir planen weitere Investitionen insbesondere mit Fokus auf Campus- und einzelne Projektentwicklungen, da es im Markt für S&T-Flächen nicht genügend hochwertiges Angebot gibt. Das Ziel ist es eindeutig, das Core-Produkt der Zukunft zu schaffen – für unsere Mieter und Investoren. Auch Sale & Lease Back sind für uns hochgradig interessant, da immer mehr Eigennutzer lieber in ein Leasing Model mit professionellem Management der Assets übergehen.