



Hendrik Staiger, Vorstandsvorsitzender des Crenet Deutschland e.V., (rechts) und Markus Hein, Hein Consulting (links).

FOTOS: METZGER

Flexibilität entscheidet

„Wissensvermittlung auf höchstem Niveau“ verspricht der Corporate Real Estate Management-Verband Crenet – und erfüllte diesen Anspruch auf seiner Jahrestagung in München. Klar wurde auch, worin sich die Interessen von Immobilienwirtschaft und Unternehmen unterscheiden.

VON CHRISTOF HARDEBUSCH

Unternehmensimmobilien haben sich mittlerweile als eigene Assetklasse etabliert, sind allerdings bislang ein Nischenmarkt geblieben. 2017 wurden mit ihnen rund drei Milliarden Euro umgesetzt. Zum Vergleich: Das Transaktionsvolumen für alle Gewerbeimmobilien erreichte im selben Jahr 58,2 Milliarden Euro. Das Potenzial der Assetklasse ist allerdings gewaltig, und das Interesse der Investoren steigt.

Die Crenet-Jahreskonferenz in München brachte sehr klar auf den Punkt, warum die Welt der Unternehmen und die der Immobilienwirtschaft sich bislang etwas schwer miteinander tun. Matthias Frenzel, bei der Bayern LB verantwortlich für die Finanzierung von Büros, skizzierte mit wenigen präzisen Strichen die wesentlichen Unterschiede in der Interessenlage: Die Immobilienwirtschaft und damit natürlich auch ihre Finanzierer wünschen sich möglichst lange Mietlaufzeiten. Die Industrie tendiert wegen ihrer sich immer rascher wandelnden Flächenanforderungen zu möglichst kurzen Laufzeiten. Die Immobilienwirtschaft braucht

Gebäude, die für möglichst viele unterschiedliche Nutzer geeignet sind. Die Industrie hingegen verlangt häufig nach Maßanfertigungen für ihre jeweiligen spezifischen Zwecke. Die Immobilienwirtschaft möchte möglichst große Flächen vermieten, die Unternehmenswelt ruft stattdessen immer lauter nach flexiblen Rahmenbedingungen, in denen Flächen mal wachsen, mal schrumpfen oder auch ganz abgegeben werden können.

Die Immobilienwirtschaft bevorzugt Märkte, die liquide sind und in denen Objekte bei Bedarf schnell einen Käufer finden. Der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien ist wie eingangs beschrieben tatsächlich eine eher kleine Nische und kann mit überbordender Liquidität nicht dienen. Die Immobilienwirtschaft legt sehr viel Wert auf die Lage – je begehrt desto besser. Klassische Industriestandorte folgen einer ganz anderen Logik: viel Platz, eine für die Bewegung großer Güter- und Abfallmassen geeignete Infrastruktur, möglichst wenig Restriktionen gegen Lärm und Emissionen.

Zumindest die Lagequalität hat sich in vielen Fällen von selbst gebessert, wie Frenzel an einigen Beispielen zeigen konnte. Städte haben mit ihrem Wachstum ehemals abgelegene Industriestandorte urban umgarnt. Zudem macht die klassische Schwerindustrie mehr und mehr einer digitalisierten „leichteren“ Produktion Platz.

Denn die Konzerne wandeln sich. Siemens zum Beispiel wird allmählich zum Software-Konzern, wie Tanja Severin ausführte. Der Bedarf an Produktionsfläche geht deshalb tendenziell zurück. Die CREM-Einheit des Konzerns und damit auch Tanja Severin als Head of Transaction Management bei Siemens Real Estate (SRE) nehmen zumindest in der deutschen Unternehmenslandschaft eine Sonderstellung ein. Denn SRE ist als eigenständiges Profit-Center aufgestellt. Selbst große Entwicklungen wie die des neuen Hauptquartiers in München stemmt SRE aus eigenen Mitteln. Zu den Einnahmequellen zählen Vermietungen und interne Leistungsverrechnungen zu Marktpreisen, aber auch Verkäufe. Die Kennzahlen sind stattlich: 6,1 Milliarden Euro an Assets under Management, 13,9 Millionen Quadratmeter Gebäudefläche.



Unternehmensimmobilien und Flexibilität – wie geht das? Antworten fand die Expertenrunde mit (v.r.) Jan Dietrich Hempel, Garbe Industrial Real Estate; Jochen Frömming, SSI-Schäfer; Daniela Albrecht, Osram AG; Tanja Severin, Siemens Real Estate, und Dr. Karim Rochdi, Beos AG. Christof Hardebusch moderierte die Runde.



Heiner Dorau, Apleona HSG, diskutierte mit Daniela Albrecht, Osram.

Dieses riesige Volumen und der unternehmerische CREM-Ansatz ermöglichen schon seit langem einen innovativen Umgang mit den Immobilien des Unternehmens. 2010 wurde ein weltweites Arbeitsplatzkonzept eingeführt, 2017 startete das erste eigene Coworking-Konzept, dem nun eine globale Rollout-Strategie für Coworking-Kooperationsmodelle folgt.

Tanja Severins Wunschliste an die Real-Estate-Profis enthält aber vieles, was die Immobilienwirtschaft eigentlich nicht so gern mag. Pay per Use, agile Flächenkonzepte, kurze Laufzeiten. Sie glaubt allerdings, dass auch Vermieter von mehr Flexibilität profitieren können. Starre Konditionen führen dazu, dass der Konzern als Mieter mehr Mitarbeiter pro Fläche platziert, um die Kosten im Griff zu behalten. Der Vermieter „zahlt“ seine unflexible Haltung mit höheren Leerständen.

„Sie entscheiden, wie modern Sie werden“

Als Vermittler zwischen beiden Welten – Unternehmen und Immobilien – bietet sich seit vielen Jahren die Beos AG erfolgreich an. Auf der Crenet-Jahrestagung berichtete Johannes Nöldeke darüber, welchen Neubautypologien aus Sicht seines Unternehmens die Zukunft gehört. Nöldeke leitet bei Beos das Baumanagement. Seine Kritik: Bislang beruhen die neu errichteten Unternehmensimmobilien auf „konventionellen Flächentypen, wie sie in den letzten 40 Jahren immer wieder in Gewerbegebieten gebaut wurden“.

Diese stark auf eine Nutzung zugeschnittenen Layouts sind Nöldekes Erfahrung nach nur eingeschränkt drittverwendungsfähig: Büroflächen zu Produktionsflächen umzuwandeln sei sehr schwierig, umgekehrt Produktions- und Distributionshallen zu Büros zu machen schon einfacher, aber immer noch sehr aufwendig. Nöldeke empfahl, sich bei Neubauten an den Bestandsgebäuden des Industriezeitalters zu orientieren. Raumhöhen, Gebäudetiefe, Traglast und Grundrisse lassen in diesen historischen Gemäuern eine Vielfalt von Nutzungen und Flächenaufteilungen zu. „Flexibilität ist mehr denn je das entscheidende bauliche Qualitätsmerkmal für Unternehmensimmobilien“, so Nöldeke.

Ob schlichte Hülle oder High-End-Maschine – die Eigentümer und Betreiber stellen die Weichen für die Zukunft schon jetzt bewusst oder unbewusst. „Sie entscheiden, wie modern Sie werden“, riefen Gordon Mauer von Arcadis und Stephan Kreysel von der Deutsche Post AG in ihrer Doppelpresentation dem Publikum zu. Denn Flexibilität der Nutzung habe eine Voraussetzung: die digitale Verfügbarkeit der Daten. ■