

PB3C News (38. KW)

XXIV. Jahrgang, Erscheinungstag: 16.09.2024

KOMMENTAR

Life-Sciences-Immobilien – Chancen in jeder Phase



Toğrul Gönden
DRIVEN

Life-Sciences-Immobilien versprechen stabile und langfristige Erträge in einer Zukunftsbranche: Die Nachfrage nach spezialisierten Labor- und Büroflächen steigt kontinuierlich. Es gibt jedoch ein signifikantes Unterangebot an Laborflächen für Start-ups in Deutschland. Der Platzmangel erschwert besonders jungen Unternehmen den Markteintritt und das Wachstum. Doch nicht nur der Mangel an passenden Immobilien, auch das fehlende Verständnis für die spezifischen Bedürfnisse von Life-Sciences-Unternehmen in ihren verschiedenen Entwicklungsphasen bremst die Branche aus.

Das Wissensdefizit um diese spezifischen Bedürfnisse von Life-Sciences--Unternehmen führt häufig dazu, dass Immobilienentwickler nicht in der Lage sind, passende Lösungen zu bieten. Ein intensiver Austausch bspw. mit Universitäten ist notwendig, um diese Bedürfnisse besser zu verstehen.

Coworking Labs, Joint Labs und Inkubatoren

Zu den Besonderheiten der Branche gehört, dass Life-Sciences-Start-ups in der Regel erst nach mehreren Jahren eigene Laborflächen anmieten. Denn sie benötigen in den frühen Entwicklungsstufen kostengünstige Lösungen mit flexiblen

Mietbedingungen, die ihnen beim Scheitern einer Finanzierung einen schnellen Auszug ermöglichen. In der folgenden Start-up- und Wachstumsphase benötigen junge Unternehmen größere und skalierbare Flächen, oft spezialisierte Labor- und Büroräume mit längerfristigen Mietverträgen. Doch auch in dieser Phase profitieren die Unternehmen von flexiblen, gemeinschaftlichen Arbeitsumgebungen, die sowohl Kosten als auch Ressourcen optimieren und gleichzeitig Zugang zu Netzwerken bieten.

Dabei spielen drei Nutzungsarten eine besondere Rolle: Coworking Labs, Joint Labs und Inkubatoren. Coworking Labs bieten Start-ups in frühen Phasen geteilte Räume wie Nass-, Trocken- und Sicherheitslabore und andere Spezialräume, die sonst aufgrund hoher Kosten und komplexer Anforderungen schwer zugänglich wären. Zudem fördern die Labs den Austausch und die Kollaboration zwischen Wissenschaftlern. Dieses Modell hat sich in den angelsächsischen Ländern bereits etabliert und spielt dort eine wichtige Rolle in der Life-Sciences-Branche.

Joint Labs sind meist auf fokussierte Projekte ausgerichtet und oft Universitäten angeschlossen. Junge Start-ups können dort mit etablierten Unternehmen und Forschern zusammenarbeiten und von deren Ressourcen, Know-how und Netzwerken profitieren. Solche Angebote sind auch für Universitäten wichtig, damit talentierte Forscher nicht ins Ausland abwandern, weil dort bessere Finanzierungsmodelle und Infrastruktur zur Verfügung stehen.

Während Joint Labs eher auf die Förderung gemeinsamer Forschungsprojekte abzielen, bieten Inkubatoren umfassende Unterstützung bei der Unternehmensgründung und -entwicklung, indem sie u. a. moderne Labore bereitstellen. Oft werden auch sie von Universitäten betrieben, um die Entwicklung und Markteinführung neuer Technologien zu beschleunigen, wissenschaftliche Durchbrüche zu fördern und die Kooperation mit Industriepartnern zu ermöglichen. Auch Unternehmen betreiben Inkubatoren: Diese fokussieren sich auf die Entwicklung neuer Technologien und Geschäftsideen.

Spätere Entwicklungsstufen

Mit fortgeschrittenem Reifegrad eines Start-ups differenzieren sich die Anforderungen an die Arbeitsumgebung aus. Projektentwickler können mit passenden Lösungen darauf reagieren: Spekulativ entwickelte Mietlabore sind vorgeplante, flexible Laborräume, die im Zweifel auch ohne einen festen Mieter gebaut werden. Sie sind ideal für wachsende Unternehmen in einer frühen oder

mittleren Entwicklungsphase, die sich Flächen längerfristig sichern müssen und eine Anmietung im offenen, nicht subventionierten Markt leisten können. Denn subventionierte Flächen sind meist kleinteilig und haben stark limitierte Laufzeiten.

Etablierte Unternehmen hingegen haben oft spezifische und hochkomplexe Bedürfnisse, die nur durch maßgeschneiderte Lösungen, sogenannte Built-to-Suit-Entwicklungen, erfüllt werden können. Diese Immobilienprojekte wurden in der Vergangenheit fast immer in Eigenregie von den Unternehmen entwickelt und anschließend entsprechend in Eigennutzung gehalten. Auch hier zeichnet sich ein Paradigmenwechsel ab. Immer mehr Unternehmen geben die Entwicklung solcher maßgeschneiderten Projekte in die Hände von professionellen Immobilienentwicklern.

Wenn sich die Unternehmen in der Phase der kommerziellen Herstellung ihrer Produkte befinden, müssen die Produktionsstätten den Anforderungen der Good Manufacturing Practice (GMP) entsprechen. GMP-Richtlinien beinhalten strikte Anforderungen an die Herstellungsprozesse, einschließlich der baulichen Gestaltung, um eine saubere und kontrollierte Produktionsumgebung zu gewährleisten.

Spezielle Anforderungen in jeder Phase

Darüber hinaus müssen Life-Sciences-Immobilien unabhängig vom Entwicklungsstand des mietenden Unternehmens grundsätzlich bestimmte räumliche Kriterien erfüllen. Damit werden auch die Möglichkeiten einer Umnutzung von konventionellen Büros erheblich eingeschränkt: Life-Sciences-Immobilien müssen hohe Traglasten aushalten, da oft schwere Laborgeräte oder Produktionsanlagen im Einsatz sind. Sie erfordern zudem eine hohe Deckenhöhe für große Geräte und technische Installationen.

Auch müssen technische Installationen leicht zugänglich und wartbar sein. Dazu kommen spezifische Anforderungen an die Gebäudeausstattung. So wird bspw. die Luftqualität in Life-Sciences-Immobilien durch komplexe Systeme für Heizung, Lüftung und Klimatisierung kontrolliert, während Bürogebäude standardmäßige Lösungen einsetzen.

Zusammenarbeit mit Universitäten

Projektentwickler sollten bei der Entwicklung von passenden Angeboten für Start-ups in der Life-Sciences-Branche eng mit Universitäten zusammenarbeiten, denn sie verfügen über umfassendes Fachwissen, das entscheidend für die Entwicklung

spezialisierten Labor- und Forschungseinrichtungen ist. Der Zugang zu den neuesten wissenschaftlichen und technologischen Entwicklungen durch universitäres Know-how ermöglicht es, innovative und zukunftssichere Räume zu gestalten. Die Zusammenarbeit sichert zudem die Nachfrage nach den entwickelten Einrichtungen, da die Universitäten enge Verbindungen zu Start-ups haben, die aus der universitären Forschung heraus marktreife Produkte entwickeln. So entsteht eine verlässliche und kontinuierliche Nachfrage nach den angebotenen Flächen.

Universitäten haben zudem oft Zugang zu öffentlichen Fördermitteln und können diese Partnerschaften nutzen, um zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten zu erschließen. Außerdem stärkt die Zusammenarbeit mit renommierten Universitäten das Vertrauen von Investoren und politischen Entscheidungsträgern. Schließlich ermöglichen diese Kooperationen den Aufbau nachhaltiger und langfristiger Partnerschaften.

Potenziale in jeder Entwicklungsstufe

Jede Start-up-Entwicklungsstufe eröffnet Projektentwicklern spezifische Potenziale. Private Entwickler können, mit dem entsprechenden Know-how ausgestattet, die gesamte Entwicklung eines Unternehmens begleiten und maßgeschneiderte Lösungen anbieten. Der Idealfall ist, einen Campus zu entwickeln, auf dem Unternehmen von der Pre-Seed-Phase bis zur Reifephase begleitet werden können. Eine umfassende Zusammenarbeit mit Universitäten maximiert dabei den Erfolg und die Zukunftsfähigkeit von Projekten in der Life-Sciences-Branche – zugunsten der Immobilienentwickler ebenso wie der Mieter und des Forschungsstandorts Deutschland.

Dieser Artikel erschien am 11.09.2024 im [CHEManager 9/2024](#).

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an die Leiter unserer Redaktion [Jan Döhler](#) und [Kai Gutacker](#).

WEBINAR



UMFRAGE

Ihre Meinung ist gefragt: Wie steht es um ESG?



drooms

Die Anforderungen an nachhaltiges und verantwortungsvolles Wirtschaften steigen stetig. Wie weit ist Ihr Unternehmen in der Umsetzung von ESG-Maßnahmen? Welche Hürden sehen Sie?

Nehmen Sie am „Drooms ESG Survey 2024“ teil und bringen Sie Ihre Perspektive ein. Ihre Antworten helfen, wichtige Erkenntnisse über die Herausforderungen im Bereich ESG zu gewinnen. Die Umfrage nimmt nur wenige Minuten in Anspruch.

[Jetzt teilnehmen und die Zukunft mitgestalten!](#)

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

Auch Randlagen haben ihre Berechtigung



Martina Averbek
HANSAINVEST Real Assets

Ein häufig gehörtes Narrativ lautet, überspitzt gesagt: Büros haben nur noch in zentralen Lagen eine Chance auf Mieter, die Randlage ist tot. Doch da muss ich widersprechen und eine Lanze für die Randlagen brechen: Es gibt auch dort Büroflächen und Mieter, die wunderbar zusammenpassen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

PropTechs – Transparenz und Partnerschaften als Schlüssel zum Erfolg



Johanna Fuchs-Boenisch
Susteco

Der Markt hat sich spätestens seit der Zinswende 2022 radikal verändert. Die Zeiten müheloser Gewinne sind vorbei – jetzt sind proaktives, werteorientiertes Asset- und Portfolio-Management sowie umfassendes ESG-Reporting unverzichtbar. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Interessanter Austausch



Malte Wallschläger MRICS

HIH Real Estate

Neulich hatte ich Gelegenheit, mich mit Michael Lorz, Geschäftsleitung bei der DKW Deutsche KapitalWert AG, in einem Podcast über kreative Büroimmobilienprojekte in Krisenzeiten und innovative Ansätze im Asset Management auszutauschen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Ein Rückblick auf eine steile These: Luxus für alle



Isabella Chacón Troidl

BNP Paribas REIM

Meine Forderung „Luxus für alle“ auf der Sunny Innovation Stage der Real PropTech 2024 in Frankfurt sorgte definitiv für einige erstaunte Blicke. Doch es ging mir nicht um die klassische Definition, sondern um eine Neuausrichtung des Begriffs. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Qualität hat ihren Preis – auch im Property Management



Alexandra Stubbe

BEB+

Wie bewerten Kunden ihre Property Manager? Die Immobilienzeitung präsentierte kürzlich die Ergebnisse des jüngsten Reports von Bell Management Consultants, der sich unter anderem dieser Frage widmete. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Belohnung für konservative Akteure



Julian Schnurrer

Wealthcap

Keine Frage, die rapiden Zinserhöhungen waren und sind weiterhin eine Belastung für die Immobilienbranche als Ganzes. Die Zinswende nach mehr als einem quasi zinslosen Jahrzehnt war für uns auch eine Zeitenwende. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

PB3C News:

Verantwortlich: Holger Friedrichs. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.

Copyright der PB3C News der Woche: PB3C GmbH, Tauentzienstraße 16, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.