



INITIATIVE
UNTERNEHMENS
IMMOBILIEN

SPOTLIGHT GEWERBEPARKS

Die INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN ist eine Kooperation von:



SPOTLIGHT GEWERBEPARKS

INHALT

Comeback der Gewerbeparks?	2
Der Gewerbepark und seine Nutzer	6
Entwickler und Investoren von Gewerbeparks	10
Gewerbeparks stellen sich vor	18

Comeback der Gewerbeparks?





Lilienthalcenter Hannover (Quelle: BEOS)

Die letzten Marktberichte der Initiative Unternehmensimmobilien zeigen: Unter den vier Objektkategorien¹ sind Gewerbeparks bei Investoren am begehrtesten. Mit knapp 1,2 Mrd. Euro Transaktionsumsatz stellten sie knapp 40 % des gesamten Investmentvolumens 2019 dar. Während Investoren diese Immobilienart erst in den letzten Jahren wieder verstärkt für sich entdeckt haben, sind Nutzer schon lange von den Vorteilen überzeugt. Ebenso steil bergauf entwickelte sich die Bautätigkeit: Wurden 2015 gerade einmal 90.000 qm Fläche fertiggestellt, waren es fünf Jahre später schon 210.000 qm – und die Pipelines der Projektentwickler sind voll.

Gewerbeparks sind mehr als Hallen mit angeschlossenen Bürotrakten in Industriegebieten. Sie vereinen Lager-, Produktions- und Büroflächen sowie Serviceflächen und Flex Spaces und bieten dadurch eine hohe Vielfalt an Nutzungen und angesiedelten Unternehmen. Aufgrund ihrer Heterogenität und ihrer Konzeption als Multi-Tenant-Objekte ist das Leerstandsrisiko bei Gewerbeparks in vielen Fällen niedriger als in Single-Use-Objekten – die bauliche Vielfalt ermöglicht es, auf mikro- und makroökonomische Entwicklungen zu reagieren.

»Viele interessante Geschichten kommen oft von kleinen Mietern. In nicht wenigen Fällen verfolgen die mietenden Unternehmen höchst innovative Tätigkeitsfelder.«

Jan-Dietrich Hempel, GARBE Industrial Real Estate

Gleichzeitig sind Gewerbeparks flexibler in Bezug auf Flächenzuschnitte, Größe, Mietvertragslaufzeit und Flächenqualitäten. Diese Flexibilität beinhaltet im Regelfall auch die Möglichkeiten für Unternehmen, am Standort zu wachsen, was diese häufig durch eine hohe Standorttreue belohnen.

Ein weiteres Qualitätsmerkmal sind die erzielbaren Synergieeffekte und die Nutzerfreundlichkeit. Neben den direkt und monetär messbaren Effekten einer gemeinsam genutzten Infrastruktur bestehen auch Möglichkeiten der Kooperation mit anderen Mietern sowie die Schaffung von Synergieeffekten durch sich ergänzende und gegenseitig fördernde Nutzungen bzw. Produkte. Unterstützt werden diese Partnerschaften häufig durch ein persönliches Standort-Management vor Ort, das neben den Serviceleistungen aus einer Hand auch eine entsprechende Schnittstellenfunktion für die Mieter des Gewerbeparks übernimmt.

»Gewerbeparks bieten Raum für eine hohe Wertschöpfungstiefe und unterschiedliche betriebliche Funktionen wie Produzieren, Lagern, Reparieren, Forschen, Verwalten.«

Steffen Rümmler, Siemens Real Estate

¹ Die vier definierten Kategorien von Unternehmensimmobilien in den seit 2013 erscheinenden Marktberichten sind: Transformationsimmobilien, Gewerbeparks, Lagerimmobilien sowie Produktionsimmobilien.

Aus betriebsseitiger Sicht heißt das: Gewerbeparks vereinen für viele Betriebe die wesentlichen Glieder der Wertschöpfungskette an nur einem Standort. Aus Betreibersicht sorgt die Flexibilität und Heterogenität zwar für einen im Vergleich zu Single-Use-Objekten höheren Managementaufwand. Das niedrigere Leerstandsrisiko stellt jedoch ein wesentliches Qualitätsmerkmal dar, welches dem höheren Managementaufwand gegenüber gestellt werden muss.

Gewerbeparks - die Ursprünge

In Deutschland lässt sich die Entwicklung der Gewerbeparks grob in drei unterschiedliche Phasen teilen.

Das im angelsächsischen Raum schon länger verbreitete Konzept der Gewerbeparks schwappte durch britische Projektentwickler Mitte der 1970er-Jahre erstmals auch auf den deutschen Markt und etablierte sich in den Folgejahren immer mehr. Die frühen Gewerbeparks waren fast ausschließlich auf der grünen Wiese in Autobahnnähe angesiedelt.

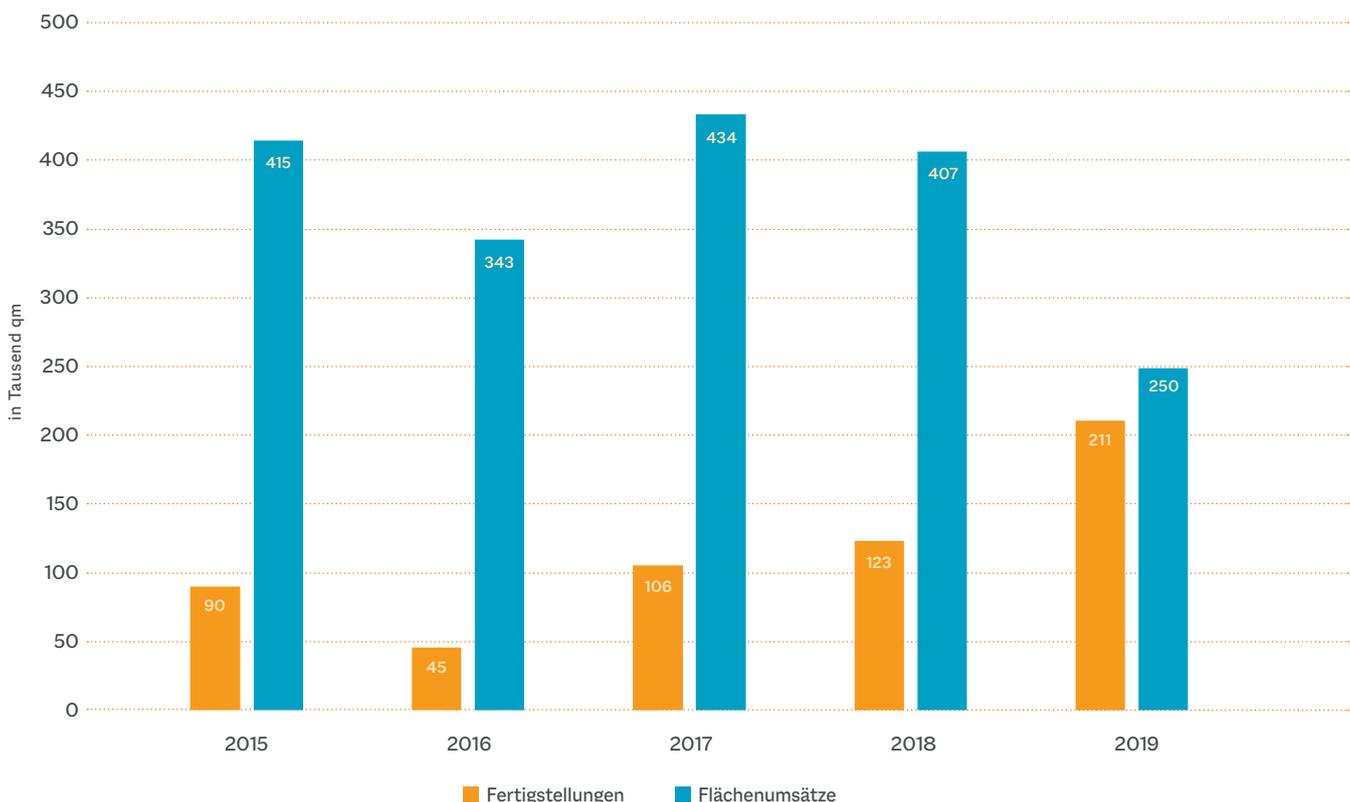
Die New Economy mit ihren unzähligen Unternehmen, die in der Frühphase des IT-Booms einen regelrechten Hype (nicht nur an der Börse) auslös-

ten, ließen die Zahl der Gewerbeparks mit nun immer größer werdenden Büroanteilen in die Höhe schnellen. Dieser Trend begann sich bereits in den frühen 1990er Jahren abzuzeichnen und längst waren Gewerbeparks nicht mehr nur auf der grünen Wiese verortet, sondern rückten näher an die Stadtzentren heran. Als die Dotcom-Blase schließlich platzte, hatten nicht nur zahlreiche Anleger eine Menge Geld verloren. Viele Unternehmen überlebten die Krise nicht und der Leerstand in Gewerbeparks stieg rasant an.

Immer mehr Fertigstellungen von Gewerbeparks

Mit dem Beginn der 2010er-Jahre gewannen die Gewerbeparks jedoch zunehmend wieder an Bedeutung. Einer der Gründe war hierbei, die Flexibilität verschiedener Flächenarten – Büroflächen machten dabei nur einen geringen Anteil aus. Dieser Bedeutungszuwachs gipfelt in einer enormen Dynamik bei der Entwicklung von Gewerbeparks, vor allem in der jüngeren Vergangenheit, wie sich bei der Gegenüberstellung von Fertigstellungen zu Flächenumsätzen ablesen lässt.

Fertigstellungen und Flächenumsätze von Gewerbeparks in Deutschland



Die Neu-Entdeckung der Assetklasse Gewerbepark machte sich in den vergangenen Jahren sowohl nachfrageseitig als auch in einer Angebotsausweitung bemerkbar. In der Mehrzahl der letzten fünf Jahre lagen die jährlichen Flächenumsätze in Gewerbeparks über der Marke von 400.000 qm und bewegte sich über den gesamten Zeitraum im jährlichen Mittel bei etwa 370.000 qm. Angetrieben von der hohen Nachfrage wurde insbesondere in den letzten Jahren ein regelrechter Boom der Entwicklungsaktivitäten angefangen. In der jüngeren Historie der Gewerbeparks markierte das Jahr 2019, mit einem Neubauvolumen von rund 210.000 qm Nutzfläche, ein Rekordniveau. Verglichen mit dem Jahr 2016 hat sich das Fertigstellungsvolumen nahezu verfünffacht: Ein weiterer Beleg dafür, dass die Assetklasse den Staub der Vergangenheit abgeschüttelt hat.

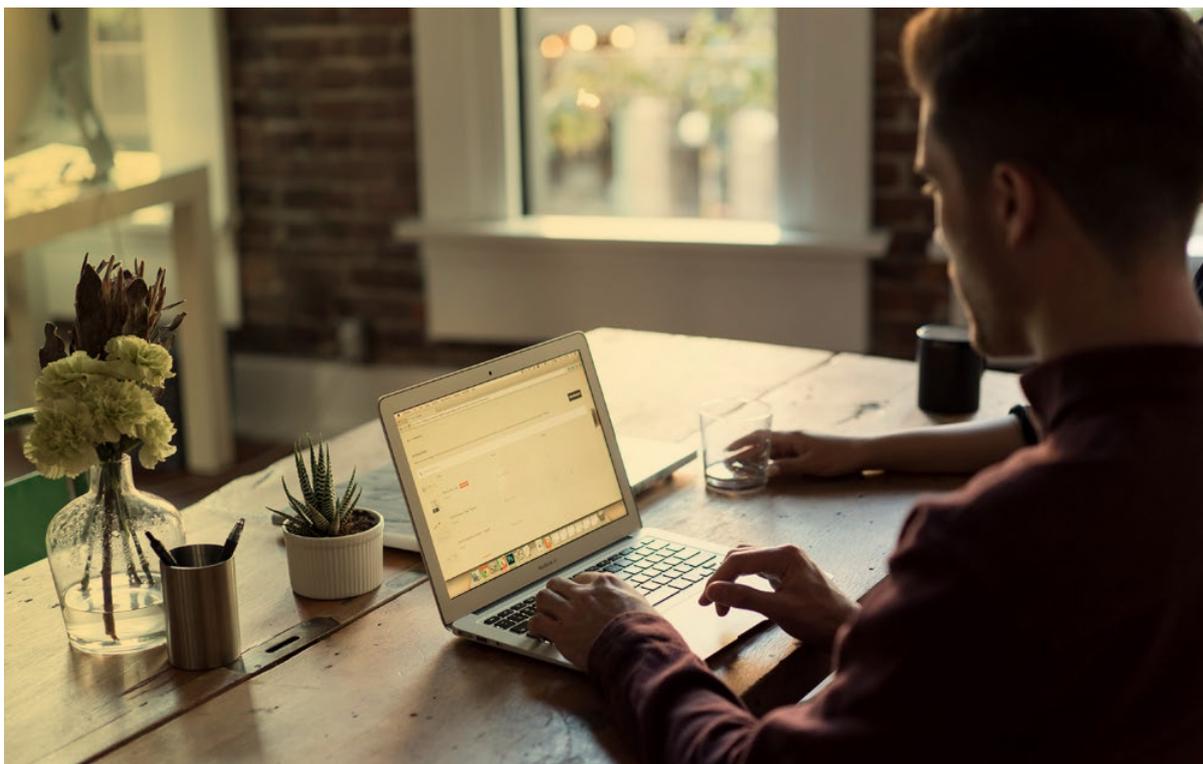
Und heute? E-Commerce und Verzahnung der Arbeitsprozesse

Warum sind Gewerbeparks heute wieder derart gefragt? Die Antwort ist einfach und lässt sich auf verschiedene, makroökonomische Trends zurückführen.

Zum einen mieten sich immer mehr Unternehmen aus dem klassischen Business-to-Consumer-

Bereich (B-to-C) ein. Der rasant steigende Anteil des E-Commerce mit einigen Big Playern (allen voran Amazon) und deren Strategien zwingen Unternehmen aus diesen Bereichen dazu, näher an den Kunden zu rücken, um mit den immer kürzeren Lieferzeiten der Branchenriesen konkurrieren zu können. Hier ist es also die Funktion als (Zwischen)-Lager, die seit einigen Jahren einen wichtigen Schwerpunkt bildet. Ein zweiter wichtiger Faktor sind die sich verändernden Produktionsbedingungen. Mit den Standards der Industrie 4.0 geht eine sehr enge Verzahnung von Produktion, Logistik, Büro und Service einher, um die Arbeitsprozesse und erforderlichen Qualitätsstandards abbilden zu können. Gewerbeparks bieten im Gegensatz zu vielen anderen Objekten die Möglichkeit, diese Anforderungen zu erfüllen.

Für die nahe Zukunft wird ein immer weiter steigender Anteil des E-Commerce prognostiziert. Auch die Digitalisierung und Technisierung der Produktionsprozesse wird sich weiter verstärken. Vor diesem Hintergrund wird die Nachfrage nach Gewerbeparks voraussichtlich nachhaltig hoch bleiben. Auch Städte und Kommunen kommen hier stärker in die Pflicht, entsprechende Flächenangebote zu schaffen, wenn sie beim Kampf um innovative Unternehmen und Betriebe nicht ins Hintertreffen geraten möchten.



Der Gewerbepark und seine Nutzer





Es gibt sie nicht, *die* eine Zielgruppe. Gewerbeparks richten sich prinzipiell an alle Unternehmen aus einem industriell-gewerblichen Umfeld.

Zielgruppen variieren von Standort zu Standort

Schaut man regionspezifisch oder auch auf den einzelnen Gewerbepark, so lassen sich jedoch gewisse Branchenschwerpunkte feststellen. Häufig sind diese durch lokale Schwerpunktbranchen (beispielsweise Automobilindustrie) geprägt. Hier »suchen« sich branchenverwandte Unternehmen häufig gegenseitig, um Kooperationen einzugehen und Synergieeffekte zu nutzen. In der Gesamtbetrachtung über alle Gewerbeparks in Deutschland hinweg kristallisiert sich allerdings keine spezifische, alle Standorte überspannende Schwerpunktbranche heraus.

»Die Zielgruppen variieren von Standort zu Standort. Es gibt gewisse, sich wiederholende Grundmuster. Aber die polyzentrische Struktur Deutschlands und die heterogene Verteilung von Bevölkerung und Wirtschaftskraft bedingen, dass jeder Standort eine unterschiedliche Prägung erhält.«

Tobias Kassner, GARBE Industrial Real Estate

Ähnlich sieht es Sonja Petersen von der Deutsche Industrie REIT-AG, die ergänzt:

»Unabhängig von der Branche lässt sich hingegen eher ein bestimmter Betriebstyp feststellen, auf dessen Bedürfnisse ein Gewerbepark sehr gut ausgerichtet ist. Häufig sind dies vor allem kleinere oder mittelgroße Unternehmen.«

Sonja Petersen, Deutsche Industrie REIT-AG

Für diese stellen die gemeinsam genutzte Infrastruktur und Services sowie ein übergreifendes Management einen Standortvorteil dar. Ihre Größe lässt es häufig nicht zu, diese Prozesse »inhouse« durchzuführen. Auch ist für diese Nutzergruppen Eigentum häufig entweder nicht erschwinglich, oder aber schlicht unpraktisch, da sie oft kurzfristig auf veränderte Rahmenbedingungen (Wachstum, erhöhter Lagerkapazitätsbedarf etc.) reagieren müssen. Die Flexibilität, die Gewerbeparks diesen Unternehmen mit teilweise hohem Anpassungsbedarf bieten können, ist für diese Nutzergruppen essentiell.

Spezialisierung vs. Branchenmix

Wie bereits erwähnt wird die Branchenstruktur innerhalb eines Gewerbeparks häufig durch die lokale Ökonomie mitgeprägt. Nur: Je peripherer ein Standort, desto weniger hat diese Aussage Bestand. Gewerbeparks in sehr peripheren Lagen sind bezüglich ihres Branchenmix daher meist deutlich heterogener aufgestellt als Gewerbeparks in der Nähe von Metropolen. Für die gezielte Ansprache künftiger Nutzer hilft eine stärker ausgeprägte Spezialisierung im Wettbewerb mit anderen Gewerbeparks.

»Fokusthemen ermöglichen die Herausbildung von Alleinstellungsmerkmalen und können die Marktattraktivität erhöhen.«

Steffen Rummeler, Siemens Real Estate

Eine solche Fokussierung schränkt allerdings die Mieterauswahl ein. Auch steigt die Krisenanfälligkeit. Heterogene Nutzerstrukturen sorgen in diesem Zusammenhang für eine deutlich höhere Risikodiversifikation.

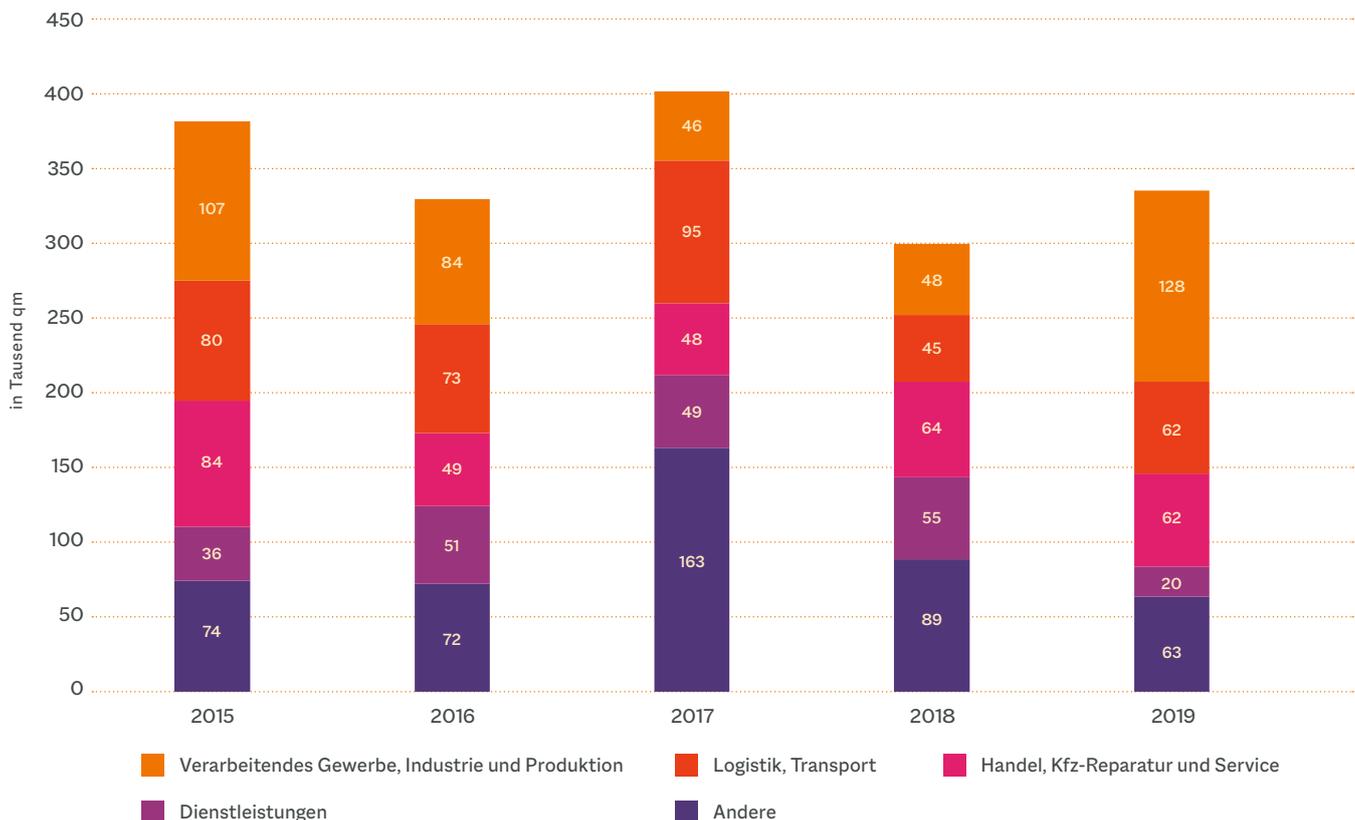
Spezialisierung oder lieber nicht? Die aufgeführten Aspekte zeigen bereits, dass es ein »besser« oder »schlechter« als generell gültige Aussage in diesem Fall nicht geben kann. Vielmehr hängt es vom Standort ab, ob sich in einem Gewerbepark ein eher monostruktureller oder sehr heterogener Branchenmix anbietet bzw. ausprägt.

Hauptnutzer? Mehr als ein Viertel »Andere«

Ein wesentliches Erkennungsmerkmal der Gewerbeparks ist deren breit gefächertes Nutzerspektrum. Die flexible Kombination von Hallen- und Büroflächen sowie ihre stadtnahe Lage spricht in starkem Maße die Nutzer aus dem Logistik- und Transportsektoren an oder Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, vornehmlich der Leichtindustrie.

Auf diese Kerngruppen entfallen im Betrachtungszeitraum alleine knapp 44 % der Flächenumsätze. Weil in den Ballungsräumen adäquate Büroflächen fehlen, zieht es durchaus auch Nutzer aus dem Dienstleistungssektor in die Gewerbeparks; mit einem Anteil von rund 12 % an den gesamten

Flächenumsätze nach Wirtschaftsbereichen in Gewerbeparks



Flächenumsätzen sind diese ein verhältnismäßig kleiner Teil des Vermietungsgeschehens.

Ebenso eine untergeordnete Rolle nehmen die Nutzer aus Handel sowie Kfz-Reparatur und Service ein, sind aber dennoch in den Gewerbeparks präsent. Die Vielfalt der Mieter in den Gewerbeparks drückt sich besonders in der Kategorie »Andere« aus. Hierunter verbirgt sich so mancher Kreative oder digitale Denker. Zusammengefasst können diese auf einen Anteil von ca. 26 % der umgesetzten Fläche verweisen und sind so mehr als nur Exoten in einem gewerblich-industriellen Umfeld.

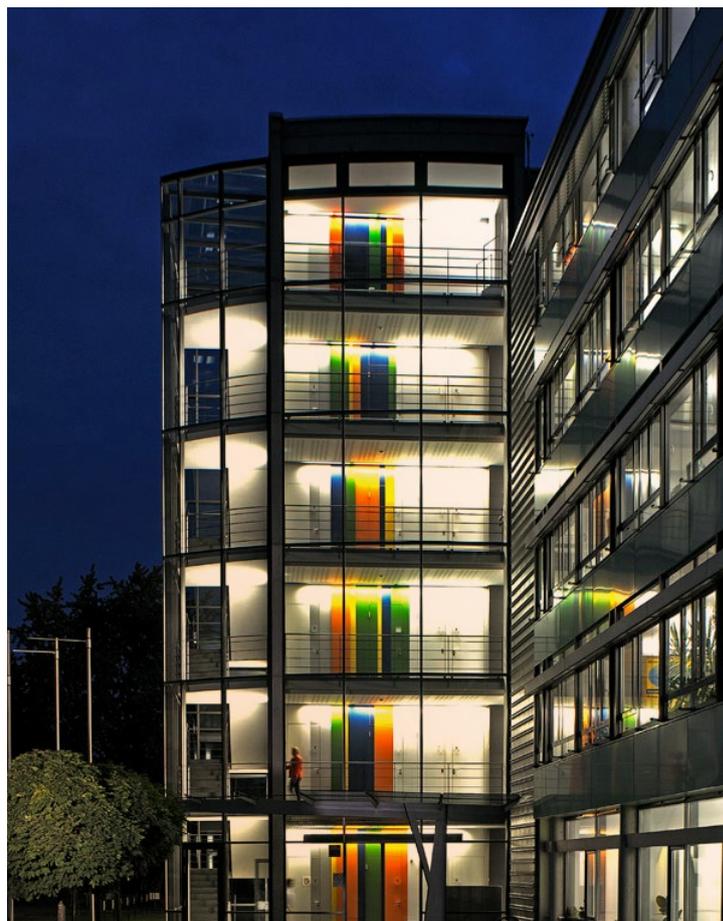
Wandel zur Industrie 4.0 – technischer Fortschritt und neue Produktionsbedingungen

Des Weiteren spielen auch die sich verändernden Produktionsbedingungen eine enorme Rolle.

»Wenn der 3D-Druck branchenübergreifend dafür sorgt, dass Waren direkt vor Ort und »on demand« hergestellt werden können, entfallen Zwischenlager und Produktionsstraßen. Das erfordert eine stärkere Verschränkung zwischen Produktions- und City-Logistikflächen. Darüber hinaus sind eine größtmögliche Nähe und ein effizienter Lieferweg zum Endkunden nötig, damit die fertigen Produkte schnell an ihr Ziel gelangen.«

Dr. Joachim Wieland, Aurelis Real Estate

Die Prozesse der Industrie 4.0 lassen sich wie beschrieben sehr gut in Gewerbeparks durchführen. Wenn sie es nicht bereits sind, so sind Gewerbeparks zumindest auf dem Weg dahin, zur Keimzelle der Industrie 4.0 zu werden. Der hohe Anteil an sogenannten Flex Spaces lässt kurzfristige Umnutzungen und Nutzungsanpassungen zu, um sich schnell auf verändernde Produktionsbedingungen (z. B. Wegfall von Zwischenlagern) zu reagieren. Viele Standorte sind innerstädtisch gut angeschlossen und bieten kurze Wege im B-to-B- und B-to-C-Bereich. Die Branchenspezialisierung an vielen Standorten sorgt zudem für ein innovatives und kreativitätsförderndes Umfeld.



SIGMA Technopark Augsburg bei Nacht (Quelle: Corestate)



Entwickler und Investoren von Gewerbeparks



Siemens Technopark Nürnberg (Quelle: Siemens Real Estate)

Obwohl Gewerbeparks bereits seit Mitte der 1970er-Jahre in Deutschland entwickelt wurden, waren sie als eigene Assetklasse bei den Investoren lange unter dem Radar. Viele Investoren haben das Produkt und den Mehrwert eines Gewerbeparks mangels Transparenz übersehen.

Gängiges Vorurteil war, dass es sich bei Gewerbeparks um ein Nischenprodukt mit hohem Risiko aufgrund der häufig kurzen Laufzeiten der Mietverträge handelt. Gewerbeparks sind zudem betreuungsinintensiver als eine klassische Büro- oder Single-Use-Immobilie, u. a. aufgrund der höheren technischen Komplexität. Viele Investoren hat das abgeschreckt. Zusätzlich wurden in der Vergangenheit einige Gewerbeparks an den Bedürfnissen der Nutzer vorbei entwickelt.

»Das Image von Gewerbeparks aus Investorensicht war lange Zeit nicht ideal. Um die Jahrtausendwende herum wurden zahlreiche Gewerbeparks minderer Qualität entwickelt, die nur schwer wiedervermietbar waren. Dies hat sich jedoch in den vergangenen Jahren gewandelt – nicht nur infolge des Renditespreads zu klassischen Gewerbeimmobilientypen, sondern vor allem dank der modernen und flexiblen Flächenkonzepte, die eine gute Drittverwendungsfähigkeit ermöglichen.«

Martin Czaja, BEOS

Wie gewinnen Gewerbeparks als Investmentgut an Attraktivität?

Dass die genannten Vorurteile nicht stimmen oder längst überholt sind, kommt bei Investoren immer stärker ins Bewusstsein. In der Regel handelt es sich bei den modernen Gewerbeparks um Light-Industrial-Standorte ohne nennenswerte Altlasten. Auch wird erforderliches Management längst nicht mehr nur als Last, sondern häufig auch als Chance begriffen, den Standort aktiv weiterzuentwickeln und zukunftsfähig zu halten.

»Bis vor einigen Jahren galten Gewerbeparks als Auslaufmodell. Hintergrund waren am Markt vorbei geplante Altstandorte, die das Image angekratzt und von den Vorteilen der Gewerbeparks abgelenkt haben. Für viele Marktakteure stand zudem das Eigeninvestment im Vordergrund. Ein ganzes Bündel an Faktoren hat dazu geführt, dass sich das Marktumfeld und das Kalkül der Akteure gewandelt haben. Auch der technische Fortschritt ermöglicht nun ganz anderes Produzieren – z. B. in kleineren Einheiten und in verdichteten Räumen der Stadt. Hier können Gewerbeparks ihre Qualitäten voll ausspielen.«

Jan-Dietrich Hempel, GARBE Industrial Real Estate

Durch den breit gestreuten Mieter- und Laufzeitenmix bieten Gewerbeparks gegenüber vielen klassischen Assetklassen eine höhere Risikodiversifizierung. Auch die Wersteigerungspotenziale und Renditechancen sind gegenüber klassischen Büro-, Einzelhandels- oder Wohnimmobilien im aktuellen Marktumfeld deutlich gestiegen. Durch die Anstrengungen der Initiative Unternehmensimmobilien hat sich die Markttransparenz zudem deutlich verbessert.

Wer die wichtigen Investoren sind

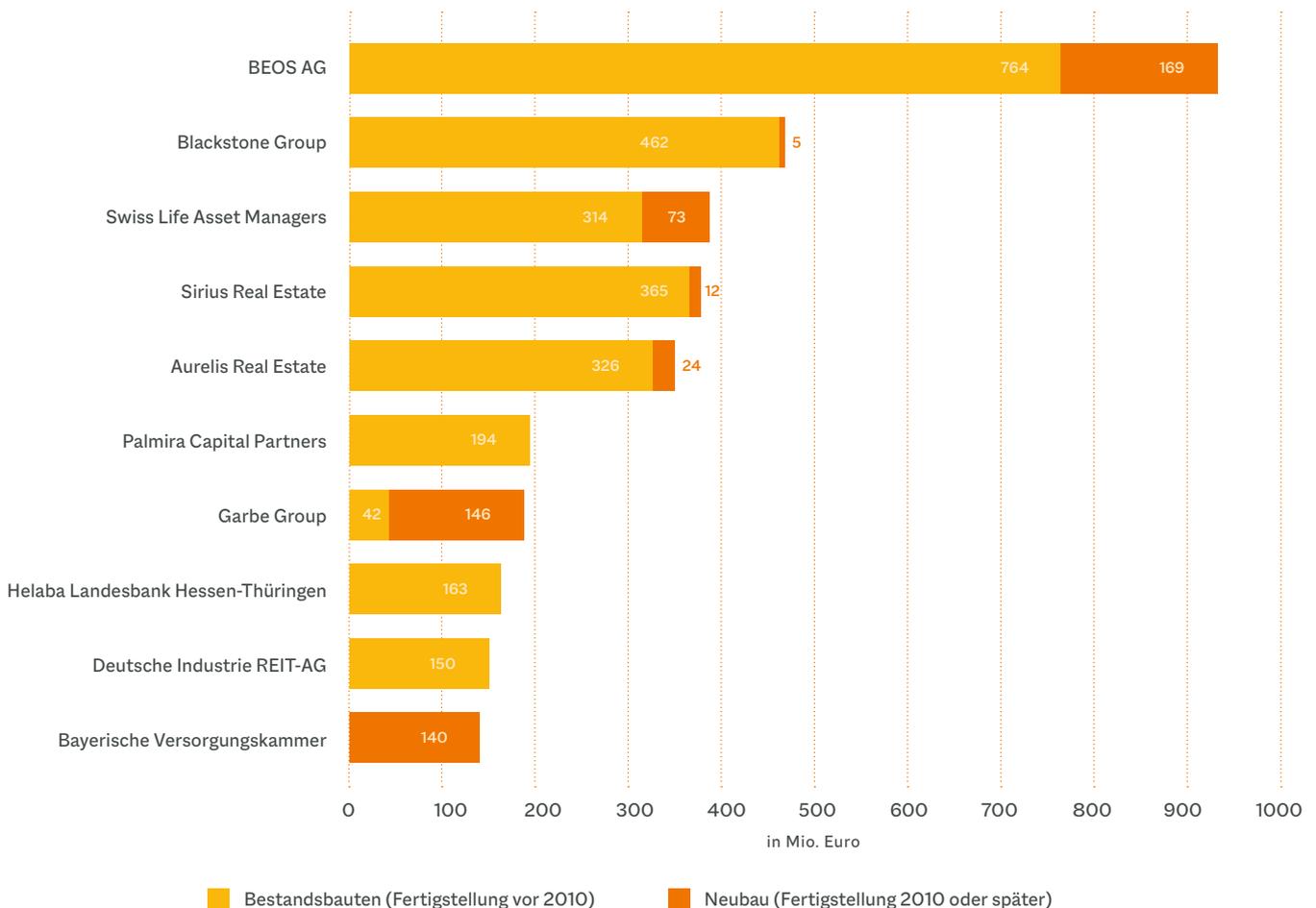
Gewerbeparks sind aufgrund der aufgeführten Aspekte mittlerweile als attraktives Investment auf der Agenda von verschiedensten Investorentypen.

Den Spitzenplatz unter den Investoren nimmt dabei mit großem Abstand die BEOS AG ein. Deren gesamtes Transaktionsvolumen von rund 930 Millionen Euro entfällt zum Anteil von rund 18 % auf

»Wichtig für langfristige und nachhaltige Investitionen ist ein erfahrenes Management-Team, welches die Komplexität der Gewerbeparks beherrscht. Die Granularität der Mieterschaft und der Objekte, ein gelobter Aspekt der Asset-Klasse, kann nur bei richtigem Management als Vorteil verbucht werden. Palmira hat in den vergangenen fünf Jahren rund 200 Millionen in Gewerbeparks investiert. Das Zusammenspiel von internem Asset- sowie einem fokussierten internem Property-Management Team war dabei ein entscheidender Erfolgsfaktor.«

Benedict Stichel, Palmira Capital Partners

Die Top-10 Investoren von Gewerbeparks seit 2010 (Stand: Ende 2019)



Neubauten von Gewerbeparks. Damit hebt sich die BEOS AG deutlich vor dem Zweitplatzierten ab, der Blackstone Group. Von dem Transaktionsvolumen des US-amerikanischen Investors über ca. 470 Mio. Euro sind dabei rund 99 % in Bestandsimmobilien gehandelt worden. Aufgrund der Ankaufstrategie der Deutsche Industrie REIT-AG sind unter deren gekauften Gewerbeparks ausschließlich Objekte mit einem Fertigstellungsdatum vor 2010 auffindbar. Im Gegensatz dazu sind unter den Gewerbepark-Investments der Garbe Group und der Bayerischen Versorgungskammer über rund 188 Mio. Euro bzw. knapp 140 Mio. Euro überwiegend moderne Gewerbeparks. Jeweils anteilig zu 78 % beziehungsweise zu 100 %.

Kein Selbstläufer: Herausforderungen für Entwickler und Bestandshalter/Manager

Auch wenn Gewerbeparks nachgefragt sind und als eigene Assetklasse stärker in den Fokus der Investoren rücken, so ist deren Entwicklung dennoch kein Selbstläufer. Eine intensive Mieterbetreuung und ein aktives Community Management sind unerlässlich, damit die Vorteile des Gewerbeparks auch wirklich zum Tragen kommen.

»Dazu gehört es auch, die Nutzer proaktiv bei der Ansiedlung und Weiterentwicklung durch eine hohe Angebotsflexibilität zu unterstützen. Aufgrund der Heterogenität in den Nutzungen und daraus resultierend auch im Gebäudebestand ist ein gutes Management-Know-how in allen Bereichen notwendig - von der klassischen Büroimmobilie über Produktionsstätten bis hin zu Lagerimmobilien.«

Sonja Petersen, Deutsche Industrie REIT-AG

Doch nicht nur ein gutes Management Know-how für die Assetklassen ist notwendig. Um einen Mieter nachhaltig und langfristig an einen Standort zu binden ist auch ein Grundverständnis für das Produkt und das Geschäftsmodell eines Mieters notwendig.

»Vermieter sollten den kontinuierlichen Austausch mit dem Nutzer suchen. Entscheidend ist, dass sie das Geschäftsmodell und die Prozesse der Mieter verstehen - so komplex diese auch sein mögen. Ist das der Fall, können gewünschte Flächenanpassungen, die Investmentmaßnahmen zur Nach- oder Umrüstung erfordern, auf Augenhöhe diskutiert werden.«

Dr. Joachim Wieland, Aurelis Real Estate

Bei der Entwicklung von Gewerbeparks ist die Gewinnung der Stadt oder Kommune für das Projekt von hoher Bedeutung. Hier ist bereits bei der Baurechtschaffung zu beachten, sich möglichst viel Spielraum in den Nutzungsmöglichkeiten offenzuhalten, um flexibel auf sich verändernde Marktbedingungen und Anforderungen seitens der Nutzer reagieren zu können. Bereits im Planungs- und Entwicklungsprozess sollte versucht werden, dem Gewerbepark eine klare Ausrichtung und ein individuelles Profil zu geben. Dies erleichtert die Mieteransprache enorm und erhöht das Interesse am Gewerbepark generell.

Die Besonderheit der flexiblen und uneinheitlichen Mietvertragslaufzeiten in Gewerbeparks und die daraus resultierende Risikodiversifizierung ist schon thematisiert worden. Die nachfolgende Abbildung zeigt die Entwicklung der Mietvertragslaufzeiten in den vergangenen fünf Jahren.

Der Wunsch nach einer flexiblen Ausgestaltung der Mietvertragslaufzeiten ist ein starkes Argument für die Nachfrage der Flächen in den Gewerbeparks. Bei Betrachtung der Mietvertragslaufzeiten in den letzten Jahren hat sich gezeigt, dass typischerweise

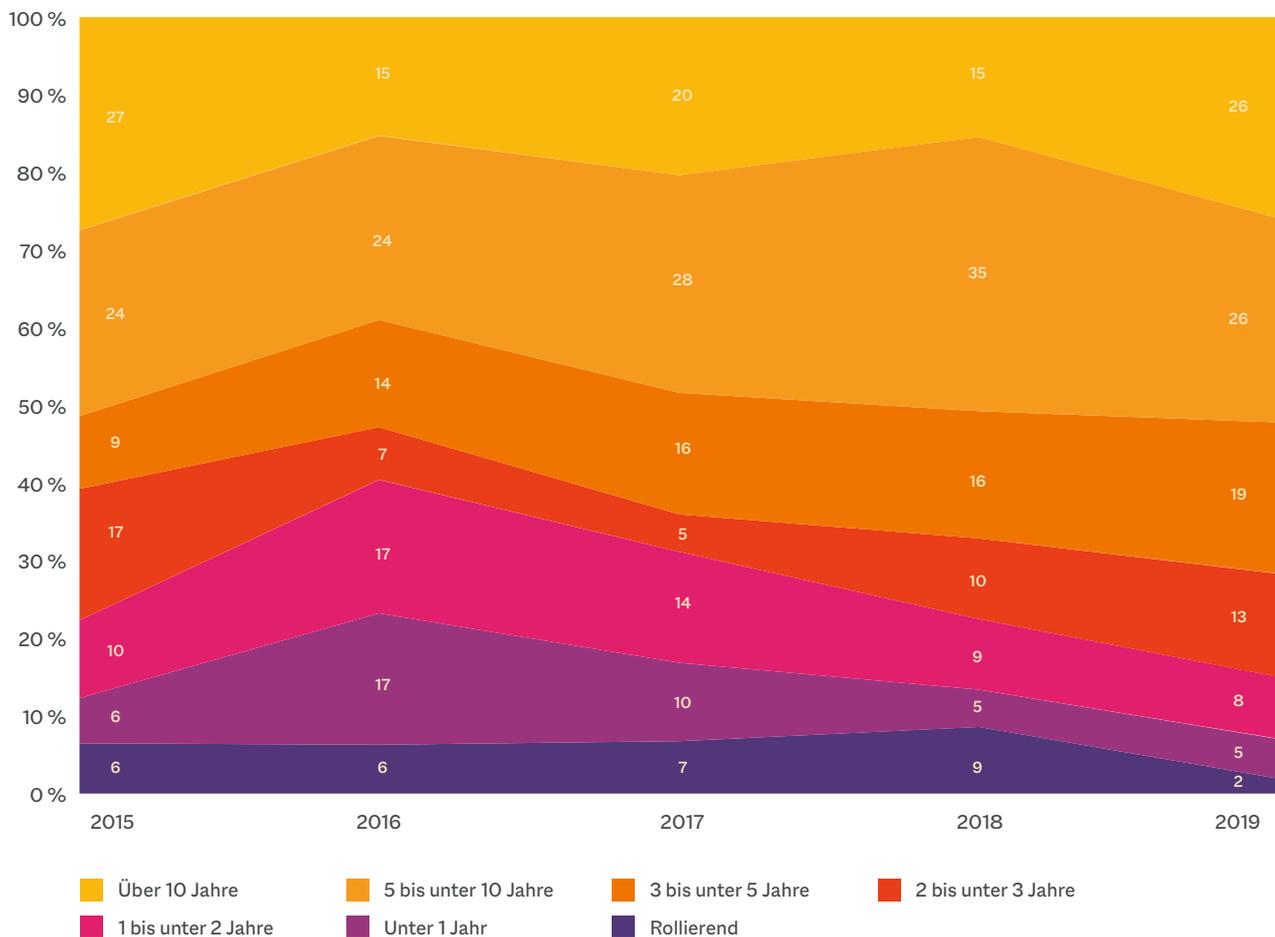
eine große Bandbreite der Vertragslaufzeiten nachgefragt wurde. Am häufigsten wurde eine Mietdauer zwischen fünf und zehn Jahren in den vergangenen Jahren registriert. Über den gesamten Betrachtungszeitraum waren knapp 48 % der vermieteten Fläche mit dieser oder einer noch längeren Laufzeit ausgestattet. Deutliche Zuwächse konnte die Kategorie von zwei bis kürzer als drei Jahre in der jüngeren Vergangenheit verzeichnen. Im Jahr 2019 machten diese rund 13 % der vermieteten Fläche aus. In einzelnen Jahren wurde zudem eine starke Nachfrage nach einer sehr kurzen Mietdauer deutlich. Im Gesamtgeschehen seit 2015 nimmt die Mietdauer von unter einem Jahr und rollierend einen Anteil von etwa 15 % ein.

So zeigt sich, dass sich Unternehmen neben einer möglichst flexiblen Ausgestaltung der Mietverträge in Zeiten von wenig verfügbaren Flächen möglichst lange an die Standorte binden möchten.

»Das Umsetzen spezifischer Anforderungen von Mietinteressenten erfordert Fingerspitzengefühl, um abschließend die Interessen aller Beteiligten zusammenzuführen und nachhaltig Mehrwerte erzeugen zu können. Je attraktiver und multifunktionaler die Flächen, desto stärker die Position des Vermieters – dies führt letztlich zu längeren Laufzeiten und besseren Konditionen für unsere Anleger.«

Heiko Genath, Palmira Capital Partners

Mietvertragslaufzeiten in Gewerbeparks im Zeitverlauf



Zwischenfazit

Die aufgezeigten Anforderungen an Gewerbeparks und damit die Herausforderungen an die Projektentwickler lassen sich wie folgt zusammenfassen. Demnach sind vor allem gefragt:

- Gute Verkehrsanbindung
- Gute infrastrukturelle Ausstattung
- Bereitstellung von Services und Infrastruktur über die eigene Fläche hinaus
- Flexibilität des Eigentümers, die Flächen an veränderte Bedarfe und Geschäftsmodelle anzupassen – ebenso beim Wunsch nach Expansion oder Reduktion
- Flexible Mietvertragskonditionen
- Kooperationsmöglichkeiten und Synergieeffekte zwischen den Mietern
- Lokales Gewerbepark-Management aus einer Hand
- Risikodiversifikation durch unterschiedliche Mietlaufzeiten
- Aussagekräftiges Profil: Jeder Gewerbepark sollte einem Konzept folgen. Der Aufbau einer Marke und eines eigenen Brandings sind enorm wichtig, um dem Park ein Gesicht und eine Richtung zu geben
- Allgemein wichtig ist eine sehr gute technische Infrastruktur: Glasfaseranschluss/Breitband-Internet, sehr gute Mobilfunkabdeckung, sichere Stromversorgung mit hoher Anschlussleistung, umfangreiche Medienversorgung
- Die Flächen sollten gut teilbar sein und ggf. Optionen zur Erweiterung bieten, um am Standort Wachstum zu ermöglichen

Weiche Standortfaktoren

Eine Mieterbefragung des Entwicklers Aurelis hat gezeigt, dass von den zahlreichen möglichen Serviceangeboten für die Mieter nur einige wenige von Bedeutung sind. Allerdings gab fast die Hälfte der befragten Mieter an, dass sie bereit wären, eine um 0,50 Euro/qm höhere Miete zu zahlen, wenn es sich um ein »Green Building«, sprich ein umweltfreundliches Gebäude handeln würde².

Ein weiterer wesentlicher Faktor ist die Aufenthaltsqualität im Gewerbepark. Im Kampf um Fachkräfte kann eine Wohlfühlatmosphäre zum entscheidenden Faktor werden. Auch das Image spielt hier eine große Rolle. Neuere Gewerbeparks entwickeln sich (auch aufgrund des Standortkriteriums »Citynähe«) häufig auf Bestandsarealen und weniger auf der grünen Wiese. Dies hat den Vorteil, dass zumeist schon eine gewisse Infrastruktur vorhanden ist und nicht neu geschaffen werden muss. Allerdings haben diese Areale häufig auch eine Historie und damit eine entsprechende Vorprägung. Gelingt es einem Projektentwickler, diese thematisch und/oder baulich aufzunehmen und weiterzuentwickeln, hat dies auf die öffentliche Wahrnehmung eines Standorts äußerst positive Effekte.

² vgl. <https://www.aurelis-real-estate.de/blog/loesungen-fuer-mieter/nachhaltigkeit-und-nasigoreng>

Was bringt die Zukunft?

Ein Ausblick in die Zukunft ist, aktuell mehr denn je, mit einer gewissen Unsicherheit belegt. Sicher sagen lässt sich jedoch, dass die Projektpipeline der großen Entwickler prall gefüllt ist.

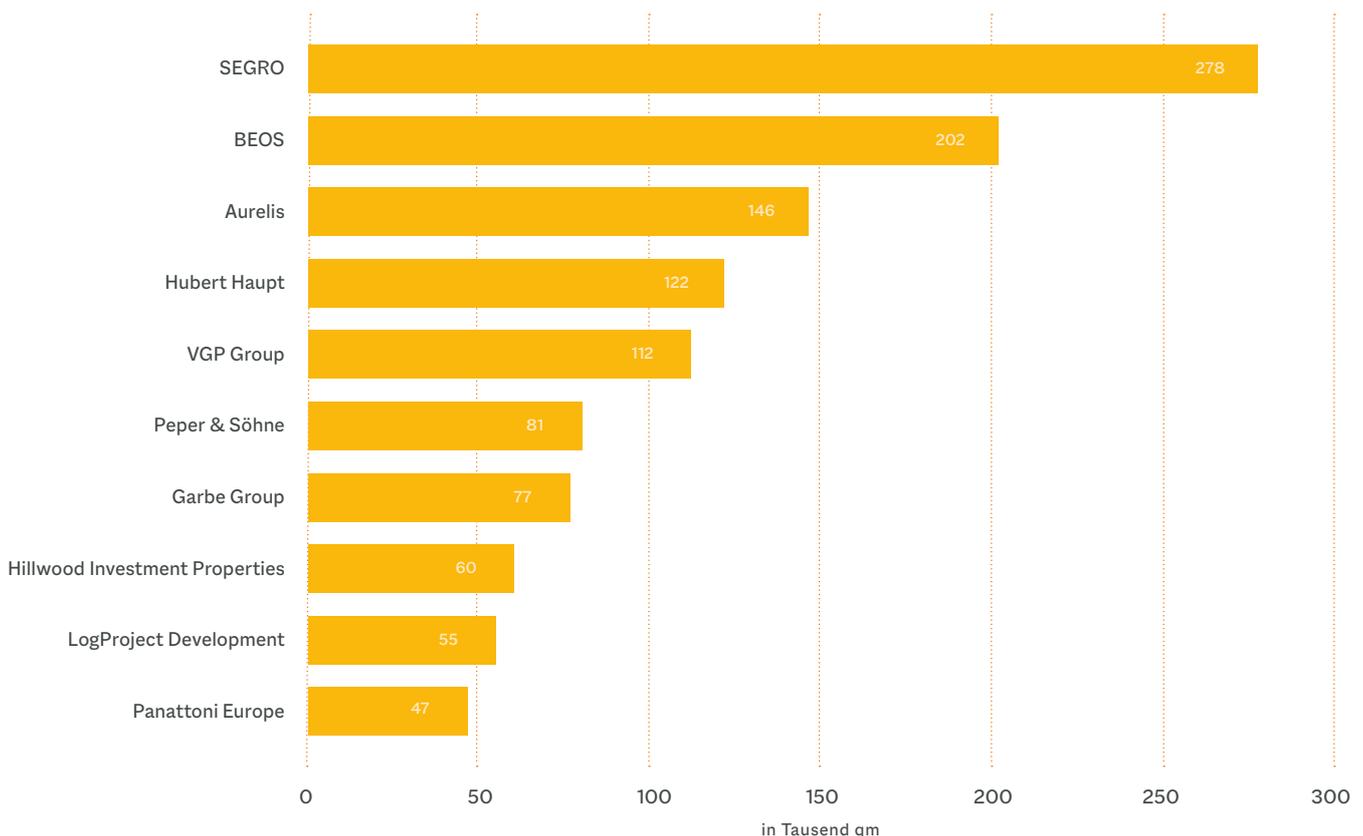
Die Umsetzung erfolgreicher Gewerbeparks liegt in der Hand der Projektentwickler. In Folge der anhaltend hohen Nachfrage nach Gewerbeparks rücken auch zunehmend überregional skalierbare Gewerbepark-Konzepte in den Vordergrund. Schon heute kristallisieren sich in der Entwicklerlandschaft bedeutende Akteure heraus, die für einen hohen Anteil der neu entstehenden Fläche verantwortlich sind. Auf den ersten drei Plätzen des Entwicklerrankings rangieren dabei mit SEGRO, BEOS und Aurelis Unternehmen, die bereits seit langer Zeit führend im Bereich der Gewerbeparkentwicklung tätig sind – auf diese drei Entwickler sind allein mehr als 625 Tsd. qm Neubaufäche zurückzuführen. Skalierbare Konzepte wie der Unternehmerpark von Aurelis tragen dazu bei, dass auch zukünftig hohe Fertigstellungszahlen zu erwarten sind.

Gleichermaßen ist Panattoni Europe mit seinem City-Dock-Konzept auch in den nächsten Jahren ein Kandidat für einen weiteren Aufstieg im Ranking. Auch Entwickler wie die Garbe Group mit rund 77 Tsd. qm entwickelter Fläche oder Hubert Haupt mit dem nu Park in Dachau bauten in den letzten Jahren sehr aktiv und haben das auch für die nähere Zukunft geplant.

Ausblick: mehr Logistik, Konversion, Revitalisierung

Bei aller Unsicherheit scheint ein Entwicklungsszenario äußerst wahrscheinlich: Die Nachfrage nach urbanen Logistik- und Produktionsstandorten wird weiterhin hoch bleiben. Der Konversion von Standorten und Arealen kommt damit eine zunehmende Bedeutung zu. Denn Produktionsprozesse verändern sich. Immer mehr Industriestandorte könnten aufgegeben werden und deren Flächen damit zur Verfügung stehen. Entsprechend legen die Akteure ihren Fokus auf diese Entwicklungschancen.

Entwickler von Gewerbeparks nach Neubauvolumen, seit 2015 inklusive Pipeline





Siemens Technopark Ruhstorf (Quelle: Siemens Real Estate)

»BEOS legt großen Wert darauf, Traditionsareale nicht nur anhand ihrer Flächenpotenziale weiterzuentwickeln und somit moderne, vielfältige Wirkungsstätten für Unternehmen aller Art zu schaffen. Genauso wichtig ist es für BEOS, den historischen Charakter dieser Liegenschaften aufzugreifen und in die Zukunft zu transferieren. Ziel ist es, Standortidentitäten zu schaffen und aus Immobilien Marken zu machen, die für die Mitarbeiter auf dem Areal und darüber hinaus identitätsstiftend wirken. Unsere Projektmanager stehen zudem in stetigem Austausch mit den Mietern und können bei der Weiterentwicklung der Areale selbst unternehmerisch agieren.«

Martin Czaja, BEOS

Auch Siemens Real Estate bezeichnet die Entwicklung und Revitalisierung von Standorten als eines ihrer Kernthemen für die nähere Zukunft. Ebenso Aurelis: Durch ihre Historie und dem Portfolio mit zahlreichen Grundstücken, die ehemals der Deutschen Bahn gehörten, verfügt das Unternehmen über große Erfahrungen in der Revitalisierung.

Klar ist: Nur wenn es den Entwicklern gelingt, eine bedarfsgerechte Ausstattung in der Gegenwart und ausreichend Flexibilität für die Herausforderungen der Zukunft in den Gewerbeparks umzusetzen, kann sich die Dynamik der jüngsten Zeit in dieser Assetklasse fortsetzen.

»Der Asset beziehungsweise Property Manager fungiert als ganzheitlicher Problemlöser. Um dies zu leisten, muss er kontinuierlich Trends beobachten. Das bezieht sich auf die Branchen, in denen seine Mieter aktiv sind, ebenso wie auf übergeordnete Entwicklungen. Was brauchen moderne Unternehmen heute und in Zukunft? Wie werden effiziente Arbeitsprozesse durch Gestaltung und Ausstattung der Mietflächen unterstützt? Die Immobilien müssen robust genug geplant werden, damit sie anpassbar bleiben. Das sichert die Drittverwendungsfähigkeit und Leerstände werden vermieden«

Dr. Joachim Wieland, Aurelis Real Estate

Gewerbeparks stellen sich vor

Was charakterisiert moderne Gewerbeparks?

Im Folgenden stellen sechs Mitglieder der Initiative
Unternehmensimmobilien ausgewählte –
und völlig unterschiedliche – Projekte vor.

Aurelis

UnternehmerPark Duisburg Heerstraße – ein Campus für viele Branchen



UnternehmerPark Duisburg Heerstraße (Quelle: Aurelis)

Unternehmer haben heute andere Anforderungen als früher. Als Ergebnis dieser Erfahrung mit ihren Mietern hat die Aurelis einen Gewerbepark mit flexiblen Flächen, Campus-Charakter und optionalen Serviceangeboten entwickelt: den Aurelis UnternehmerPark. Der Aurelis UnternehmerPark ist ein bundesweit realisierbarer Gewerbepark vor allem für mittelständische Unternehmen, die eine flexible Kombination von Hallen- und Büroflächen brauchen. Er wird nach den Vorgaben der EnEV und auf der Basis einer standardisierten Baubeschreibung erstellt. Diese Standardisierung sichert einen verkürzten Planungszeitraum, unkompliziertere Bauantragsverfahren und ermöglicht Bauzeiten zwischen acht und zwölf Monaten. Natürlich werden die Vorgaben an jeden Standort und Besonderheiten wie Grundstückszuschnitt, Baurecht und die Verkehrssituation angepasst.

Besonders geeignet ist der Aurelis UnternehmerPark für Unternehmen aus den Bereichen produzierendes oder verarbeitendes Gewerbe, Leichtindustrie, Forschung und Entwicklung oder – je nach Standort – auch als Lager und für kleine Logistikbetriebe. Zum generellen Ausstattungspaket gehören beispielsweise repräsentative Wegeleitsysteme und LED-Außenbeleuchtung. Andere Ausstattungsmerkmale können in Absprache ausgewählt und individuelle Anforderungen der Mieter integriert werden.

Zum speziellen Serviceangebot in Duisburg zählen unter anderem sogenannte Smart Benches in den Außenanlagen, die mit USB-Ladestationen ausgestattet und solarbetrieben sind. Hier kann man seine mobilen Geräte aufladen, gleichzeitig wird kostenloses WLAN für Mieter und Besucher bereitgestellt. An der Heerstraße sollen sich vor allem Unternehmen ansiedeln, die sich mit Lagerung und Speditionslogistik beschäftigen. Denkbar sind auch Produktions- oder kleine Industriebetriebe, Umzugs- oder Großhandelsunternehmen. Wegen der zentrumsnahen Lage des UnternehmerParks Am Wasserturm sieht Aurelis auch Potenzial für Unternehmen und Dienstleister aus dem Bereich E-Commerce.

Die Planungen sehen Baufelder in einer Größenordnung von rund 2.500 bis 20.000 Quadratmeter vor. Mit diesem Projekt soll dazu beigetragen werden, den Flächenmangel speziell im Segment der Gewerbeparks zu entschärfen.

Gewerbeparks stellen sich vor

UNTERNEHMERPARK DUISBURG HEERSTRASSE

Grundstücksfläche: ca. 19.000 qm

Hallenfläche: ca. 6.000 qm

Bürofläche: ca. 1.200 qm

Fertigstellung: Q1/2021

Hallenhöhe: 6,50 m UKB

Sektionaltore mit Überladebrücke

Bodentraglast: 5 t/qm

BEOS

NOVA Neufahrn – aus der Tradition in die Moderne



NOVA Neufahrn (Quelle: BEOS AG, © Jens Küsters)

Die Entwicklung und Revitalisierung von Unternehmensimmobilien gehört neben dem Asset Management zu den Kernkompetenzen von BEOS. So wandelt das Unternehmen veraltete Single-Tenant-Objekte zu modernen, gemischt genutzten GewerbeParks. Ziel ist es, Immobilienprodukte zu entwickeln, die den steigenden Bedarf nach stadtnahen und flexiblen Flächenlösungen für Unternehmen unterschiedlichster Branchen abdecken.

Auch beim ehemaligen Produktionsstandort des Kosmetikerherstellers Avon Products Inc. hat BEOS diesen Ansatz gewählt: Die 1968 errichtete Anlage und das ehemalige Vorzeigeprojekt der Gemeinde in Neufahrn bei Freising drohte zu verfallen. Neben »klassischen« Büro-, Logistik-, und Produktionsflächen sollten zudem Forschungs- und Werkstattbereiche entstehen, um eine höherwertige Nutzung zu ermöglichen. Drei Kriterien waren für BEOS ausschlaggebend, dieses Projekt in Angriff zu nehmen: Erstens besteht im Großraum München grundsätzlich eine sehr hohe Nachfrage nach modernen, flexibel nutzbaren gewerblichen Flächen. Zweitens ermöglichen die Lage und die optimale Verkehrsanbindung kurze Wege für den Kundenverkehr der Nutzer. Der dritte Grund war, das Nachverdichtungspotenzial am Standort weiter zu nutzen.

Im Jahr 2019 stellte BEOS das Projekt mit dem Bau des Bürokubus »NOVA 11« als letztem Bauabschnitt fertig. Inzwischen konnte der Park zu mehr als 80 % vermietet werden. Für BEOS bestätigte sich der Ansatz, Revitalisierungs- und Neubaukompetenzen miteinander zu vereinen. Während die Revitalisierung der Produktionshalle eine Kostenersparnis von rund 30 % gegenüber einem Abriss und Neubau bedeutete, sorgt die flexible Modulbauweise in den neuen Gebäuden – auch über die ersten Mietzyklen hinaus oder bei einem branchenübergreifenden Strukturwandel – für eine flexible und langfristige Vermietbarkeit.

NOVA NEUFAHRN GEWERBEPARK

Grundstückfläche: 115.000 qm

Gesamtnutzfläche: ca. 72.000 qm, davon 36.000 qm Revitalisierungsfläche, 36.000 qm Neubaufäche

Lager-/Hallenfläche: 51.000 qm

Bürofläche: 10.800 qm

Flex Spaces: 10.200 qm

Fertigstellung: 2014–2019

Zielgruppe(n): Mittelständische Leichtindustrie: Produzierende Unternehmen sowie Dienstleister aus den Bereichen Automotive/Maschinenbau, IT, Chemie/Pharma, Messebau, Handwerksbetriebe sowie Unternehmen verschiedener Branchen, die von der Nähe zum Münchener Flughafen profitieren.

Deutsche Industrie REIT AG

Größter Einzelstandort im Portfolio



Gewerbepark Schortens (Quelle: Deutsche Industrie REIT AG)

Das Technologie Centrum Nordwest hat sich erfolgreich als einer der bedeutendsten Gewerbeparks in der Region Wilhelmshaven etabliert. Der Park bietet erschwingliche Mietpreise und die Nähe zum einzigen Tiefseehafen Deutschlands – dem JadeWeserPort – und der Autobahn A29. Viele Mieter haben sich lange an den Standort gebunden und schätzen neben dem niedrigen Mietniveau die kleinteiligen bis großflächigen Vermietungskonzepte. Zudem werden die Mieter von einem etablierten Verwaltungsteam vor Ort begleitet.

In Folge der umfassenden Investitionsmaßnahmen konnten die Mieterlöse gesteigert und Leerstände abgebaut werden. In Anbetracht der wesentlich kostspieligeren Flächenangebote am JadeWeserPort besteht hier sogar noch weiteres Mietsteigerungspotential. Aufgrund dieser attraktiven Ausgangslage wurden weitere Arrondierungsflächen mit der Zeit dazugekauft, weil die DIR an die Zukunft des Standortes glaubt.

TECHNOLOGIE CENTRUM NORDWEST SCHORTENS

Grundstücksfläche: 179.000 qm

Gesamtnutzfläche: 99.500 qm

Fertigstellung: 1993

Investitionen führten neben Leerstandsabbau und höheren Mieten auch zu Flächenerweiterungen von Bestandsmietern

GARBE Industrial Real Estate GmbH

Garbe Industrial Quarter (iQ), Langenhagen – modern, flexibel und ressourcenschonend



Gewerbepark Langenhagen (Quelle: GARBE Industrial Real Estate GmbH)

Gewerbeparks stellen für die Garbe Industrial Real Estate GmbH neben Logistikimmobilien einen Schwerpunkt der Unternehmenstätigkeit dar. Urbane Produktion im kleinteiligen Segment, innovative Start-ups sowie der breite Mittelbau der deutschen Unternehmenslandschaft werden mit diesen Immobilien adressiert. Häufig verfügen sie über eine hohe Eigenkapitalausstattung und Innovationskraft. Mit den Garbe Industrial Quarters (Garbe iQ's) werden Lagen in den Blick genommen, die auch im urbanen Kontext eingebettet sind. Darüber hinaus sind Flächenvielfalt und Flexibilität in den Nutzungsmöglichkeiten maßgeblich. Die ausgeprägte Branchenvielfalt und die kleinteiligen Strukturen in den Gewerbeparks sorgen für eine Reduktion des Mietausfallwagnis und somit der Cashflow-Stabilität. Nach gleichem Muster sollen in der Zukunft weitere Garbe iQ's realisiert werden. Die Nachnutzung von etablierten, aber derzeit untergenutzten Gewerbelagen wird dabei schwerpunktmäßig verfolgt.

Im Fall des Gewerbeparks in Langenhagen wurde ein Grundstück mit einem in die Jahre gekommenen Objekt im Gewerbegebiet Langenhagen erworben. Ziel ist es, die Liegenschaft durch Abriss/Neubau neu in Wert zu setzen und attraktive Mietflächen für Gewerbebetriebe bereitzustellen. Für die zukünftigen Nutzer werden dabei maßgeschneiderte, ganzheitliche und innovative Flächenlösungen bereitgestellt. Die Gebäudesubstanz wird dabei energetisch optimiert bzw. direkt unter nachhaltigen Gesichtspunkten errichtet. Bestehenden Gewerbelagen wird somit neues Leben eingehaucht und die lokale Wirtschaftsstruktur nachhaltig gestärkt. Sowohl die ökonomische Ausnutzung des Areals als auch der ökologische Fußabdruck werden im Vergleich zur Bestandssituation massiv verbessert.

GARBE INDUSTRIAL QUARTER (IQ), LANGENHAGEN

Gesamtnutzfläche: ca. 18.000 qm in bis zu acht Mieteinheiten

Hallenfläche: ca. 16.000 qm

Bürofläche: ca. 2.000 qm

Fertigstellung: 2021

Hallenhöhe: 8,00 m UKB

Überladebrücken: 1/1.000 qm Hallenflächen

Ebenerdige Sektionaltore: 1/2.000 qm Hallenflächen

Bodentraglast: 5 t/qm

Pkw-Stellplätze: ca. 135

Lkw-Stellplätze: vorhanden

Zielgruppe(n): Verarbeitendes Gewerbe, Lager- und Logistikwirtschaft, Handel und Großhandel

Palmira Capital Partners

Geopark II + III - Gewerbepark mit attraktiven Vorzügen



Gewerbepark Geopark II (Quelle: Palmira Capital Partners)

Beim Geopark II + III handelt es sich um einen auf dem Reißbrett geplanten Gewerbepark. Bei der Gestaltung der Gebäude wurde das Hauptaugenmerk auf Flexibilität in der Verwendbarkeit der Flächen gelegt. Im Vergleich zu Gewerbeparks mit Transformationshintergrund ist der Geopark II + III aufgrund des stetig hohen Vermietungsstandes und der langen Verweildauer der Mieterschaft ein hervorragendes Beispiel für eine nachhaltige Immobilienentwicklung. Ein interessanter Branchenmix verbunden mit unterschiedlichsten Nutzungsarten und Anforderungen an die Flächenkubatur spiegelt die Attraktivität dieses Parks wider. Viele langjährige Mieter konnten von der Flexibilität in der Flächengestaltung profitieren und haben sich seit ihrem Einzug positiv entwickelt. Sowohl Großunternehmen als auch Mittelständler fühlen sich im Gewerbepark zuhause. Zukunftsorientierte Unternehmen aus dem Bereich Automotive finden sich im Geopark genauso wie eine Physiotherapiepraxis. Darüber hinaus rundet ein Restaurantbetrieb das Angebot für die Mieterschaft ab.

Die Makrolage im Speckgürtel Stuttgarts mit attraktiver Umgebung für Unternehmen und Bevölkerung lassen den Standort Holzgerlingen immer mehr in den Fokus unternehmerischer Entscheidungen rücken. Spürbar ist dies insbesondere daran, dass Bestandsmieter zunehmend langfristige Bindungen eingehen. Es ist davon auszugehen, dass dieser Trend anhält und wenige Vakanzen zu erwarten sind. Angesprochen auf die besonderen Vorteile des Geoparks II + III in Holzgerlingen äußerte Michael Stobinski (Executive Manager - CCO, QEST GmbH - 120 Mitarbeiter im Geopark II, Holzgerlingen): »Am Gewerbepark ›Geopark II‹ schätzen wir insbesondere die Flexibilität in der Flächengestaltung, die geboten wird. Statt wie konventionell in eigene Immobilien zu investieren, genießen wir hier die Flexibilität. Wir konnten so spontan wachsen. Aus im Jahr 2007 knapp 1.000 qm wurden bis zwischenzeitlich nahezu 5.000 qm Büro-, leichte Produktions- und Laborflächen.«

Die QEST Quantenelektronische Systeme GmbH entwickelt und fertigt High-End Satelliten-Antennensysteme für die zivile Luftfahrt. Mit ihrem einzigartigen Knowhow sowie ihren innovativen Produkten gilt die QEST in der In-Flight Entertainment- und Connectivity-Branche als technologischer Marktführer für aeronautische Antennensysteme.

GEWERBEPARK GEOPARK II + III

Gesamtnutzfläche: ca. 21.500 qm

Hallenfläche: ca. 10.600 qm

Bürofläche: ca. 6.700 qm

Sonstige Flächen: ca. 4.200 qm

Fertigstellung: 2005

Büroanteil: rund 60 %

Hallenhöhe: 8,00 m UKB

Ebenerdige Sektionaltore: 1 Tor/2.000 qm
Hallenflächen

Bodentraglast: 5 t/qm

Pkw-Stellplätze: ca. 300

Lkw-Stellplätze: 14

Zielgruppe(n): Verarbeitendes Gewerbe,
Lager- und Logistikwirtschaft, Handel und
Großhandel

Siemens Real Estate

Vier Technoparks – ein Grundkonzept – vier Ausprägungen



Siemens Technopark Nürnberg (Quelle: Siemens Real Estate)

Die Entwicklung von Unternehmensstandorten zu Technoparks ist aufgrund des derzeitigen Strukturwandels einer der zentralen strategischen Bereiche von Siemens Real Estate (SRE). Alle Siemens Technoparks basieren auf einem einheitlichen Grundkonzept mit Siemens als Ankermieter, werden jedoch je nach Ausgangssituation des Standorts individuell ausgestaltet.

SRE managt seit mehr als zwanzig Jahren das Siemens-Immobilien-Portfolio entlang des gesamten Lebenszyklus. Damit bringt SRE umfassende Erfahrung bei der Standortentwicklung mit, sei es bei der Revitalisierung bestehender Standorte oder der Neuentwicklung auf der grünen Wiese. Die Siemens Technoparks basieren auf der Umgestaltung und Entwicklung von gewachsenen Standorten zu Siemens Technoparks, haben jedoch gänzlich unterschiedliche Ausgangssituationen, für die individuelle Antworten gefunden wurden.

Mieter erhalten ein Angebot aus individuell ausgestaltbaren Mietflächen, gemeinsam genutzter Infrastruktur und individuell wählbaren Services. Alle Technoparks sind gut an das Verkehrsnetz angeschlossen und verfügen über eine ausgezeichnete technische Infrastruktur und vielfältige Standort-Services. In allen Siemens Technoparks kümmert sich das Standort-Management vor Ort um die Belange der Mieter und entwickelt den Technopark aktiv weiter. Über eine gezielte Mieter-Auswahl und ein aktives Community-Management fördert SRE zudem Kooperationsmöglichkeiten und Synergien in den Technoparks.

SIEMENS TECHNOPARK NÜRNBERG

Grundstücksfläche: 244.000 qm

Gesamtnutzfläche: 183.000 qm,

Produktionsfläche: 77.000 qm

Lager-/Logistikfläche: 44.000 qm

Bürofläche: 62.000 qm, zum Teil produktionsnah

Fertigstellung: 1890–2015, Projektstart erfolgte 2019

Zielgruppe(n): Diverser Mix aus etablierten großen und mittleren Technologieunternehmen, Forschungseinrichtungen, Dienstleistern, Start-ups.



Siemens Technopark Erlangen (Quelle: Siemens Real Estate)

SIEMENS TECHNOPARK ERLANGEN

Grundstücksfläche: 63.000 qm

Gesamtnutzfläche: 23.000 qm

Hallenfläche: 4.000 qm

Bürofläche: 19.000 qm, zum Teil produktionsnah

Fertigstellung: 1980–2015, Projektstart erfolgte 2018

Zielgruppe(n): Der Siemens Technopark Erlangen soll zu einer führenden Adresse für Technologie und Innovation, zum Beispiel bei Elektro-Mobilität, aufgebaut werden.

SIEMENS TECHNOPARK RUHSTORF

Grundstücksfläche: 91.000 qm

Gesamtnutzfläche: 60.000 qm

Produktionsfläche: 50.000 qm

Lager-/Logistikfläche: 3.000 qm

Bürofläche: 7.000 qm

Fertigstellung: 1920–2012, Projektstart erfolgte 2018

Zielgruppe(n): Der Siemens Technopark Ruhstorf soll zu einem Innovationszentrum mit Fokus auf Energie und Zukunftstechnologien aufgebaut werden. Angestrebt wird ein Mix aus regionalen und überregionalen Technologieunternehmen, Start-ups und Dienstleistern.

SIEMENS TECHNOPARK TÜBINGEN

Grundstücksfläche: 71.000 qm

Produktionsfläche: 26.000 qm

Lager-/Logistikfläche: 2.000 qm

Büroflächen: 4.000 qm, zum Teil produktionsnah

Fertigstellung: 1965–1977, Projektstart erfolgte 2019

Zielgruppe(n): Der Siemens Technopark Tübingen soll zu einem Zentrum für Digitalisierung und Automatisierung aufgebaut werden. Angestrebt wird ein Mix aus regionalen und überregionalen Technologieunternehmen, Forschungseinrichtungen, Start-ups und Dienstleistern.

Impressum

Herausgeber
INITIATIVE
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Geschäftsstelle der
INITIATIVE
UNTERNEHMENSIMMOBILIEN
bulwiengesa AG
Moorfuhrweg 13
22301 Hamburg

Ralf-Peter Koschny
Telefon: +49 40 42 32 22-0
Telefax: +49 30 42 32 22-12

Wissenschaftliche
Bearbeitung, Datenhandling
und Redaktion

Projektleitung
Patrik Völtz
Telefon: +49 40 42 32 22-31
voeltz@bulwiengesa.de

Projektassistenz
Daniel Sopka

Spotlight Gewerbeparks,
1. Halbjahr 2020
Redaktionsschluss: 18.05.2020

Design
Büro Dawallu

Copyright © 2020

Alle Rechte vorbehalten. Auszüge dürfen unter Angabe der Quelle »Initiative Unternehmensimmobilien« verwendet werden. Umfangreichere Vervielfältigungen, Veröffentlichungen und Weitergabe von Inhalten an Dritte in jeglicher Form sind grundsätzlich nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der Initiative Unternehmensimmobilien und nur mit Angabe der Originalquelle gestattet. Ausgenommen ist die Verwendung des Marktberichtes oder Teile davon für Vermarktungsprospekte; hier ist ausnahmslos die vorherige schriftliche Einwilligung der Initiative Unternehmensimmobilien einzuholen. Ansprechpartner ist die Geschäftsstelle der Initiative.

Disclaimer

Die in diesem Marktreport vorgelegten Ergebnisse und Berechnungen sowie die durchgeführten Recherchen basieren auf den Auswertungen der Teilnehmerportfolios bzw. den von den Mitgliedern der Initiative durchgeführten Vermietungs- und Investmenttransaktionen. Sie wurden durch weitere vorhandene oder in der Bearbeitungszeit zugängliche Quellen ergänzt und nach bestem Wissen und mit der nötigen Sorgfalt analysiert. Eine Gewähr für die sachliche Richtigkeit wird nur für selbst ermittelte und erstellte Informationen und Daten im Rahmen der üblichen Sorgfaltspflicht übernommen. Eine Gewähr für die sachliche Richtigkeit für Daten und Sachverhalte aus dritter Hand wird nicht übernommen. Interpretiert und bewertet werden die Ergebnisse vor dem Hintergrund der Erfahrungen der bulwiengesa AG in ihrer deutschland- und europaweiten Forschungs- und Beratungstätigkeit.



