



Management Summary

- Insbesondere durch die Corona-Pandemie, aber auch als Folge des demografischen Wandels und durch Digital Health, d.h. die Digitalisierung von Gesundheitstechnologien, steht die Gesundheitsbranche vor großen Herausforderungen und Veränderungen. Dies betrifft vor allem den Teilbereich „Life Science“. Unter diesem Oberbegriff werden verschiedene forschung-intensive Biowissenschaften zusammengefasst, z.B. Biomedizin, Pharmazie, Biochemie, Molekularbiologie, Biophysik.
- Interdisziplinäre Zusammenarbeit und Synergieeffekte spielen für Life Science-Unternehmen eine entscheidende Rolle. Sie entstehen bzw. siedeln sich bevorzugt in Clustern an, die eine räumliche Nähe zu Forschungsstandorten wie Hochschulen oder Universitäten und deren Talentpool bieten. Zu den bekanntesten Clustern gehören Boston und die San Francisco Bay Area in den USA und das britische „Golden Triangle“. Eine vergleichbar dominierende Konzentration gibt es in Deutschland nicht, sondern rund 30 Life Science-Cluster unterschiedlicher Größe.
- In den USA sind Life Science-Immobilien, d.h. eine Kombination von Büro- und Laborflächen, bereits eine etablierte Assetklasse, in die 2021 gut 21 Mrd. USD investiert wurden. Von Vorteil ist die hohe Verfügbarkeit von Wagniskapital. In Deutschland handelt es sich noch um ein Nischensegment mit einem Transaktionsvolumen von unter 1 Mrd. EUR und einer Dominanz der öffentlichen Hand. Der Markt ist sehr kleinteilig und intransparent.
- Die Gesundheitsbranche trägt unabhängig von konjunkturellen Einflüssen maßgeblich zum Beschäftigungswachstum bei. Entsprechend wächst der Bedarf an Life Science-Immobilien. Eine vergleichbare Entwicklung wie in den USA dürfte mit Verzögerung auch in Deutschland und weiteren europäischen Kernmärkten einsetzen. Life Science-Immobilien unterschiedlicher Ausprägung bieten institutionellen Investoren die Möglichkeit ihre Portfolios weiter zu diversifizieren.

Ansprechpartner

Andreas Wellstein, Tel. (069) 7147-3850, andreas.wellstein@deka.de

Internet: <https://deka.de/deka-gruppe/research>

Impressum: <https://deka.de/deka-gruppe/impressum>

Rechtliche Hinweise:

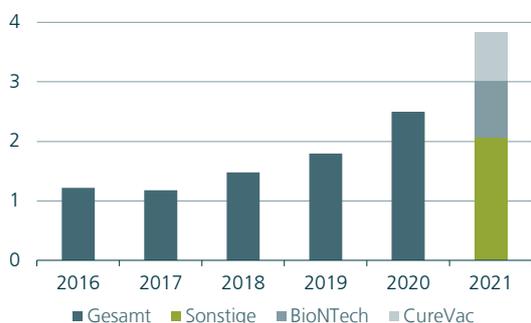
Diese Darstellungen inklusive Einschätzungen wurden von der DekaBank nur zum Zwecke der Information des jeweiligen Empfängers erstellt. Die Informationen stellen weder ein Angebot, eine Einladung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Finanzinstrumenten noch eine Empfehlung zum Erwerb dar. Die Informationen oder Dokumente sind nicht als Grundlage für irgendeine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung gedacht. Sie ersetzen keine (Rechts- und / oder Steuer-) Beratung. Auch die Übersendung dieser Darstellungen stellt keine derartige beschriebene Beratung dar. Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Die hier abgegebenen Einschätzungen wurden nach bestem Wissen und Gewissen getroffen und stammen aus oder beruhen (teilweise) auf von uns als vertrauenswürdig erachteten, aber von uns nicht überprüfbaren, allgemein zugänglichen Quellen. Eine Haftung für die Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der gemachten Angaben und Einschätzungen, einschließlich der rechtlichen Ausführungen, ist ausgeschlossen. Die enthaltenen Meinungsäußerungen geben die aktuellen Einschätzungen der DekaBank zum Zeitpunkt der Erstellung wieder, die sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern können. Jeder Empfänger sollte eine eigene unabhängige Beurteilung, eine eigene Einschätzung und Entscheidung vornehmen. Insbesondere wird jeder Empfänger aufgefordert, eine unabhängige Prüfung vorzunehmen und/oder sich unabhängig fachlich beraten zu lassen und seine eigenen Schlussfolgerungen im Hinblick auf wirtschaftliche Vorteile und Risiken unter Berücksichtigung der rechtlichen, regulatorischen, finanziellen, steuerlichen und bilanziellen Aspekte zu ziehen. Sollten Kurse/Preise genannt sein, sind diese freibleibend und dienen nicht als Indikation handelbarer Kurse/Preise. **Bitte beachten Sie: Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.** Diese Informationen inklusive Einschätzungen dürfen weder in Auszügen noch als Ganzes ohne schriftliche Genehmigung durch die DekaBank vervielfältigt oder an andere Personen weitergegeben werden.



1 Einleitung

Insbesondere durch die Corona-Pandemie, aber auch als Folge des demografischen Wandels und durch Digital Health, d.h. die Digitalisierung von Gesundheitstechnologien, steht die Gesundheitsbranche vor großen Herausforderungen und Veränderungen. Dies betrifft vor allem den Teilbereich „Life Science“. Unter diesem Oberbegriff werden verschiedene forschungsintensive Biowissenschaften zusammengefasst, z.B. Biomedizin, Pharmazie, Biochemie, Molekularbiologie oder Biophysik. „Life Science“ im angelsächsischen Sprachgebrauch legt den Schwerpunkt auf anwendungs- und marktorientierte Forschung in Verbindung gebracht wird. Nach Angaben des Verbandes BIO Deutschland verbuchten Umsatz und Ausgaben für F&E in der Biotechnologie-Branche 2021 neue Höchstwerte (Abb. 1). Hauptgrund dafür ist der Erfolg des Impfstoffentwicklers BioNTech, aber auch CureVac trug mit seiner Forschung wesentlich dazu bei.

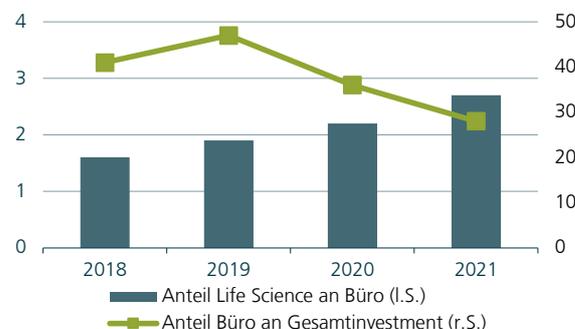
Abb. 1: Ausgaben F&E Biotechnologie, Mrd. EUR



Quelle: BIO Deutschland, DekaBank

Die Nachfrage nach Life Science-Immobilien, d.h. in der Regel kombinierten Büro- und Laborflächen, hat sich deutlich erhöht. Der Markt für diese Objekte bildet zwar noch ein Nischensegment (Abb. 2), vergleichbar mit Datenzentren, Mikro-Apartments oder Pflegeimmobilien, hat aber gerade durch die Pandemie zunehmend das Interesse von Immobilieninvestoren geweckt, da zukünftig mit einem weiter steigenden Bedarf zu rechnen ist. Die vorliegende Ausgabe von Immobilien Trends soll einen kurzen Überblick über dieses bisher wenig transparente Marktsegment bieten.

Abb. 2: Investmentanteil Life Science-Immobilien in Deutschland, %



Quelle: CBRE, Cushman & Wakefield, DekaBank

2 Life Science-Immobilien in USA

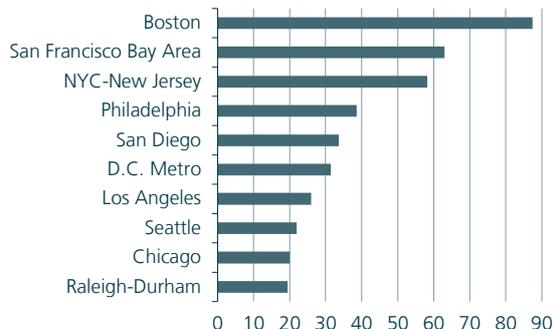
In den USA ist Life Science bereits eine etablierte Assetklasse am Immobilienmarkt mit regionalen Schwerpunkten an der Westküste in Kalifornien und der Ostküste im Korridor zwischen Boston und Washington D.C. Interdisziplinäre Zusammenarbeit und Synergieeffekte spielen für Life Science-Unternehmen eine entscheidende Rolle. Sie entstehen bzw. siedeln sich bevorzugt in Clustern an, die eine räumliche Nähe zu Forschungsstandorten wie Hochschulen oder Universitäten und deren Talentpool sowie zu spezialisierten Zulieferern bieten. Häufig dienen Technologieparks mit Start-up-Unternehmen, die an eine Hochschule gekoppelt sind, als Kernzellen der Cluster.

In den USA wurden in den beiden vergangenen Jahren Rekordsummen in die Life Science-Branche investiert sowohl von privater Seite als auch von den National Institutes of Health (NIH), einer Behörde des US-Gesundheitsministeriums. Ein Hauptgrund für die starken Anstiege war der Durchbruch bei mRNA-Impfstoffen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie. Auch wenn die Ausgaben der NIH 2021 um 4% zurückgingen, war es mit 33,5 Mrd. USD das zweitstärkste Jahr nach 2020. Zwischen 2003 und 2017 lag der Durchschnitt bei ca. 22 Mrd. USD p.a. Die Hälfte der NIH-Gelder floss in die Top 10-Märkte mit Boston, New York City und der San Francisco Bay Area an der Spitze (Abb. 3). Dies sind gleichzeitig die Märkte mit dem am schnellsten wachsenden Arbeitskräftepotenzial und den größten Life Science-Immobilienmärkten. Das Investment von privater Seite (Private Equity) erhöhte sich 2021 um 29% auf knapp 45 Mrd. USD (USA und Kanada). Allein 34% des Wagniskapitals entfielen auf die Region Boston, weitere 26% auf die San Francisco Bay Area.



Makro Research
September 2022

Abb. 3: Top 10 US-Märkte Life-Sciences 2021
Beschäftigung aktuell und Talentpool, in 1.000

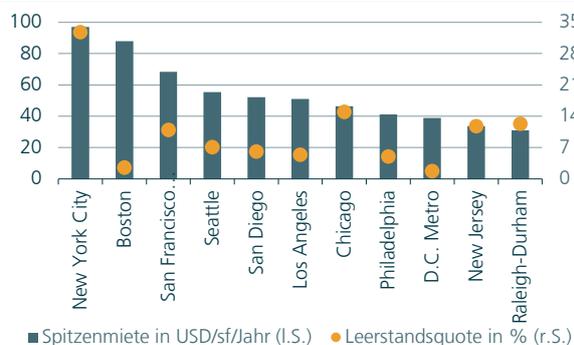


Quelle: Emsi, Cushman & Wakefield, DekaBank

Das Beschäftigungswachstum im Life Science-Sektor in den USA fiel im Zeitraum 2011 bis 2021 mit 6,6% p.a. deutlich höher aus als das Beschäftigungswachstum insgesamt mit 1,0% p.a. 2020 und 2021 betrug die Wachstumsraten bei Life Science knapp 8% bzw. 11,4%.

Der Bestand an Life Science-Immobilien in den USA beläuft sich auf rund 160 Mio. sf (ca. 15 Mio. m²). Davon entfallen 48 Mio. sf auf die San Francisco Bay Area, jeweils 25 Mio. sf auf Boston und Washington D.C. (Suburban Maryland) und 20 Mio. sf auf San Diego. Derzeit befinden sich 17 Mio. sf in Bau, d.h. knapp 11% des Bestandes. Boston führt mit deutlichem Abstand die Pipeline-Liste an: Dort befinden sich 9 Mio. sf im Bau. Die Leerstandsquoten in den Top 10-Regionen sind generell niedrig bis moderat (Abb. 4). Aufgrund des knappen Angebots sind die Mieten in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen mit durchschnittlichen Wachstumsraten von 12% p.a. in den Top-Regionen. Das höchste Mietniveau weisen New York City, Boston und die San Francisco Bay Area auf.

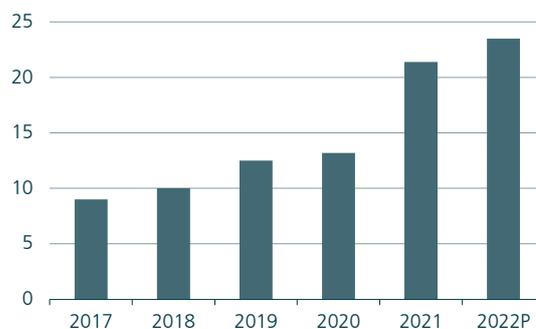
Abb. 4: US-Märkte Miete und Leerstand, Q1/2022



Quelle: CBRE, Cushman & Wakefield, Newmark, DekaBank

2021 wurden gut 21 Mrd. USD in Life Science-Immobilien investiert, 62% mehr als im Vorjahr und mehr als doppelt so viel wie in 2018 (Abb. 5). Für das laufende Jahr rechnet CBRE mit einem Wachstum von mindestens 10%. Am gesamten Transaktionsvolumens gewerblicher Immobilien in den USA hatten Life Science-Immobilien 2021 einen Anteil von rund 3%. Zu den aktivsten Investoren gehören die fünf größten Eigentümer von Life Science-Immobilien in den USA: Alexandria Real Estate Equities, BioMed Realty (Blackstone), Healthpak Properties, Ventas und Longfellow. Die Cap Rates für Top-Objekte lagen im ersten Quartal 2022 bei 4,0 bis 4,5%.

Abb. 5: Investment Life-Science USA, Mrd. USD



Quelle: RCA, CBRE, DekaBank

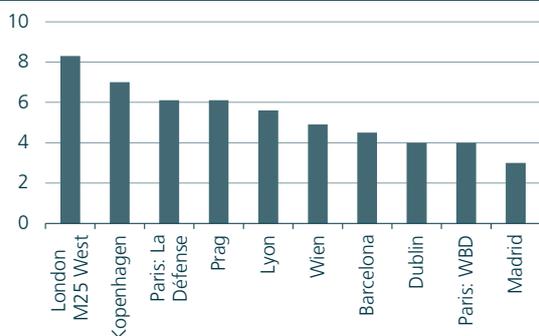
3 Life Science-Immobilien in Deutschland

Europäische Cluster

Auch in Europa haben sich Life Science-Cluster etabliert. In UK bildet das „Golden Triangle“ London-Cambridge-Oxford die europaweit größte Konzentration von Life Science-Unternehmen. Aus den dort ansässigen Universitäten und Forschungseinrichtungen heraus haben sich in den vergangenen zehn Jahren über 200 unabhängige Unternehmen entwickelt. In Frankreich gehören die Medicon Paris Region und das Grenoble Alpes Bio Network zu den wichtigsten Clustern, in den Benelux-Staaten das Ghent Bio-Energy Valley und das Life Science-Hub Leiden-Rotterdam-Den Haag, in Österreich Life Science Austria Vienna, in der Schweiz die Life Science-Cluster Basel und Zürich und in Dänemark das Medicon Valley Kopenhagen. Nach Daten von PMA verbuchte der Teilmarkt M25 West im westlichen Umland von London und somit im „Golden Triangle“ in den vergangenen zehn Jahren die höchste Nachfrage von Life Science-Unternehmen in Europa mit 8% des gesamten Flächenumsatzes (Abb. 6).



Abb. 6: Anteil Life Science am gesamten Flächenumsatz 2010-H 1 2022, %



Quelle: PMA, DekaBank; WBD = Western Business District

Eine vergleichbar dominierende Konzentration wie im britischen „Golden Triangle“ gibt es in Deutschland nicht, sondern rund 30 Life Science-Cluster unterschiedlicher Größe. Dazu gehören Metropolregionen um die Big7-Städte, wie z.B. Berlin und München, aber auch kleinere B- und C-Standorte und namhafte Universitätsstädte wie z.B. Freiburg, Heidelberg, Jena, Regensburg oder Tübingen. Zu den sechs bedeutendsten Clustern gehören Berlin, München, Köln, Heidelberg/Rhein-Neckar, Hamburg und Leipzig. Sie vereinen knapp die Hälfte aller Life Science-Beschäftigten in Deutschland. München gilt als das am weitesten entwickelte Cluster mit einer ausgeprägten Vernetzung zwischen Unternehmen, Universitäten und dem Freistaat Bayern. Berlin sticht durch seine Wachstumsstärke und boomende Start-up-Szene hervor, insbesondere bei Digital-Health-Produkten, und bietet großes Potenzial für Risikokapitalgeber.

Finanzierung

In Deutschland dominieren im Life Science-Segment die öffentliche Hand und gemeinnützige Initiativen. Der Markt ist sehr kleinteilig strukturiert, passend zur dezentralen Struktur der Forschungslandschaft. Für Investoren wirkt er dadurch sehr intransparent, zumal die Öffentliche Hand selten an private Investoren verkauft. Experten rechnen laut Immobilienzeitung in den kommenden drei Jahren mit einem zusätzlichen Flächenbedarf von über 1,2 Mio. m². Anders als im angelsächsischen Raum spielt Venture Capital in Deutschland noch eine untergeordnete Rolle bei der Finanzierung von Life Science-Unternehmen. Private Kapitalgeber haben sich erst in jüngster Zeit stärker engagiert. Von 2019 bis 2021 flossen jährlich im Durchschnitt 1 Mrd. EUR an Venture Capital in Life Science-Unternehmen, etwa doppelt so viel wie im Durchschnitt der drei Jahre zuvor (Abb. 7). Im europäischen Vergleich lag Deutschland 2021 knapp hinter Frankreich und zusammen mit der Schweiz

auf dem dritten Platz, jedoch deutlich hinter dem Spitzenreiter UK.

Abb. 7: Venture Capital Investment in Life-Science, Mrd. EUR



Quelle: JLL, Pitchbook, DekaBank

Charakteristika

In Deutschland gibt es bisher noch keine Definition für Life Science-Immobilien. Generell handelt es sich um eine Kombination von Büro- und Laborflächen, wobei der Anteil von Labor- und Forschungsflächen mindestens 30% betragen sollte. Über die Aufteilung bzw. Kombination der Flächen und die Ausstattung entscheidet maßgeblich der Unternehmensschwerpunkt, z.B. Forschung, Produktion oder Vertrieb. In der Gründungsphase von Life Science-Unternehmen ist eine hohe Flexibilität von Vorteil, meistens dominieren die Laborflächen. In späteren Phasen steigt der Bedarf an Büroflächen an, da sich die Tätigkeiten und deren Anteile an Arbeitsprozessen verändern. Bei etablierten Unternehmen bieten sich „maßgeschneiderte Objekte“ an. Die Investitionskosten sind vergleichsweise hoch, denn Laborflächen unterliegen bestimmten Sicherheitsstufen. Die Ausstattung kann z.B. Leitungen für Gase und Flüssigkeiten oder geschlossene Systeme zur Zirkulation von Luft und Wasser umfassen. Außerdem muss die Entsorgung von Risikostoffen gewährleistet sein. Die durchschnittlichen Kosten für Ver- und Entsorgung sind nach Angaben von JLL bei Laborflächen etwa viermal so hoch wie bei Büroflächen. Kompensiert werden die höheren Kosten durch ein vergleichsweise hohes Mietniveau. Der hohe Spezialisierungsgrad von Life Science-Immobilien führt dazu, dass sie einen hohen Eigennutzeranteil aufweisen.

Vermietungsmarkt

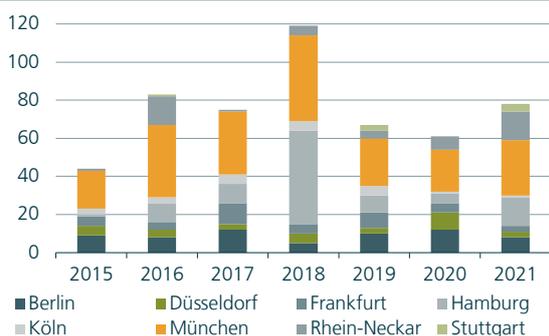
In den sieben A-Städten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart sowie der Region Rhein-Neckar (Heidelberg, Mannheim, Ludwigshafen) wurden nach Erhebungen von JLL in den Jahren 2016 bis 2020



Makro Research
September 2022

durchschnittlich 80.000 m² pro Jahr an Life-Science-Unternehmen vermietet, 2021 waren es 76.000 m² (Abb. 8). München ist der umsatzstärkste Markt mit deutlichem Abstand zu Hamburg, wobei in der Hansestadt das außergewöhnlich gute Jahr 2018 für eine Verzerrung sorgt. Zwischen 2015 und 2021 betrug die durchschnittliche vermietete Fläche je Abschluss über alle Standorte knapp 1.500 m². Die Flächenkategorie 1.000 bis 2.500 m² vereinte einen Flächenanteil von 25% bzw. 23% der Abschlüsse. Der Anteil der Vermietungen an Life-Science-Unternehmen am Gesamtflächenumsatz der 8 Märkte belief sich auf durchschnittlich rund 2% pro Jahr. Die höchsten Anteile wiesen Rhein-Neckar mit 4,6% p.a. und München mit 3,8% p.a. auf. Nach Segmenten innerhalb von Life Science betrachtet hatte Pharma mit 29% den größten Anteil vor den beiden Biotechnologiebereichen Therapie & Diagnostik und Forschung & Entwicklung mit 20% bzw. 19%.

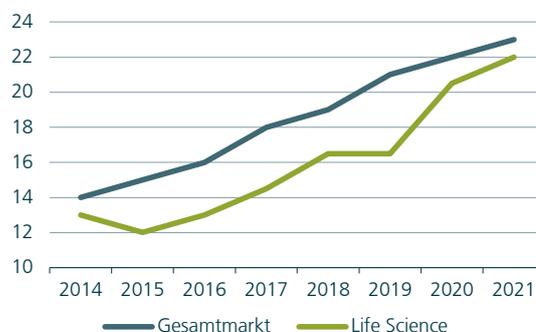
Abb. 8: Flächenumsatz Life Science, 1.000 m²



Quelle: JLL, DekaBank

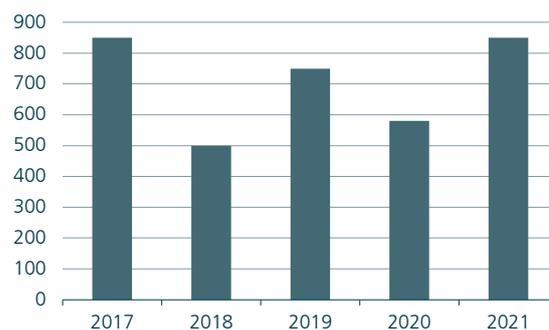
Die Vermietungen an Life-Science-Unternehmen finden überwiegend in dezentralen bzw. peripheren Lagen statt. Bürogebäude mit Laborflächen liegen meistens in gemischt genutzten Gewerbegebieten oder in Industriearealen. Zusätzlich spielt die Nähe zu universitären Forschungseinrichtungen eine Rolle wie das Beispiel „Campus Martinsried“ im Westen von München zeigt. Bei Life Science-Immobilien entfällt aufgrund der Lage ein geringerer Anteil auf das hochpreisige Mietsegment, dennoch sind die Mieten in der Regel höher als jeweilige durchschnittliche Niveau der Mikrolage. Hier schlagen sich die erwähnten hohen Ausbaukosten ebenso nieder wie Prämien für Ausstattung und Rückbau. Seit der Pandemie hat sich die Durchschnittsmiete für Büroflächen in Life-Science-Immobilien aufgrund der gestiegenen Nachfrage deutlich erhöht von rund 16,50 EUR/m²/Monat in 2019 auf 22 EUR/m²/Monat in 2021 (Abb. 9).

Abb. 9: Durchschnittsmiete Büro, EUR/m²/Monat



Quelle: Cushman & Wakefield, DekaBank

Abb. 10: Investment Life Science Immobilien Deutschland, Mio. EUR



Quelle: Cushman & Wakefield, DekaBank

Investmentmarkt

Durch den hohen Eigennutzeranteil und die Finanzierung vieler Forschungsinstitute durch die öffentliche Hand bilden Life Science-Immobilien am deutschen Investmentmarkt bisher noch ein vergleichsweise kleines Segment. Im europäischen Vergleich liegt UK beim Transaktionsvolumen klar an der Spitze mit einem Anteil von 26% im Zeitraum 2015 bis 2020. Danach folgen Frankreich mit 22%, die Schweiz mit 11% und erst auf dem vierten Platz Deutschland mit 10%. Zwischen 2017 und 2021 wurden durchschnittlich rund 700 Mio. EUR p.a. in deutsche Life Science-Immobilien investiert (Abb. 10). Dies entspricht einem Anteil von rund 2,5% am durchschnittlichen Büroinvestmentvolumen in diesem Zeitraum. 2021 erhöhte sich das Transaktionsvolumen von Life-Science-Immobilien um 49% gegenüber dem Vorjahr, was die gestiegene Bedeutung in der Pandemie unterstreicht. Auf die großen fünf Metropolen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München entfällt ein Anteil von rund drei Vierteln des Umsatzes mit Life Science-



Makro Research
September 2022

Immobilien. München und Berlin vereinen dabei den Löwenanteil auf sich. Die Spitzenrenditen für Life Science-Objekte orientieren sich aufgrund des hohen Büroflächenanteils an Büroimmobilien. Sie sind jedoch durch die dezentrale Lage und höhere Spezialisierung höher als bei klassischen Bürogebäude in Citylagen und liegen zwischen 4,0 und 4,5%. Neben angelsächsischen Investoren zeigen inzwischen auch deutsche institutionelle Anleger Präsenz am Markt.

4 Fazit

Life Science-Unternehmen sehen weltweit einem anhaltenden Wachstum entgegen, das sich aus verschiedenen Quellen speist. Dazu gehören der demografische Wandel und seine Auswirkungen auf das Gesundheitswesen einer alternden Gesellschaft, die Digitalisierung (Digital Health) und nicht zuletzt Pandemien wie Corona. Die Gesundheitsbranche trägt somit unabhängig von konjunkturellen Einflüssen maßgeblich zum Beschäftigungswachstum bei. Entsprechend wächst der Bedarf an Life Science-Immobilien, die sich bisher in Deutschland noch in einer kleinen, vom Investmentmarkt weitgehend unbeachteten Nische befinden. In UK und insbesondere jenseits des Atlantiks in den USA ist das Life Science-Segment bereits erheblich stärker am Immobilienmarkt etabliert, maßgeblich getrieben durch

die hohe Verfügbarkeit von Wagniskapital. Diese Entwicklung dürfte mit Verzögerung auch in Deutschland und weiteren europäischen Kernmärkten einsetzen. Life Science-Immobilien unterschiedlicher Ausprägung bieten institutionellen Investoren die Möglichkeit ihre Portfolios weiter zu diversifizieren.

5 Quellenverzeichnis

Catella (2021): Market Tracker Life Science Immobilien.

Cushman & Wakefield (2022): Life Scicene Immobilien. Wachsende Nische mit elementarer Bedeutung.

Deutsche Finance Investment GmbH (2021): Life Science und Lab-Offices. Neue Trends im Immobiliensektor.

Immobilienzeitung, Ausgabe 21/2022: Des Investors neue Lieblinge.

JLL, KGAL (2022): Life Science in Deutschland.

PMA (2022): European life sciences update