

Trends & Insights



LIFE SCIENCE IMMOBILIEN
ALS WACHSTUMSMARKT

Jetzt
abonnieren!



6B47
REAL ESTATE INVESTORS

Die etwas andere Art, Immobilien zu entwickeln

Inhalt

Vorwort	S. 3
Life-Science-Immobilien: Frühphase eines Wachstumsmarkts	S. 4
• Life-Science: Was gehört dazu und was nicht? Eine Definition	
• Home-Office: Bei Laboren kein Thema	
• Die gemeinsamen Merkmale von Life-Science-Immobilien	
• Ein Dutzend Transaktionen pro Jahr – bislang	
• Königsklasse innerhalb der Königsklasse	
„Wir bieten die Infrastruktur für die Kommerzialisierung der Wissenschaft“ - Interview mit CEO Dr. Thomas Holzuber und Mitbegründer Timur Topalgökçel	S. 7
Projektvorstellung des Life Science Campus in der Breitenfurter Straße 148 – fünf gute Gründe, warum wir die größte Biotech und Life Science Betreiberimmobilie Wiens entwickeln	S. 10
Impressum	S. 14

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

Anfang August hat die internationale Zeitung „The Economist“ Wien wieder einmal zur lebenswertesten Stadt der Welt ausgezeichnet. Diese einzigartige Lebensqualität zieht unter anderem High Potentials wichtiger Wachstumsbranchen aus den unterschiedlichsten Kontinenten an. Das bietet auch aus Entwicklersicht exzellente Voraussetzungen für Marktchancen bei ausgewählten Assetklassen – allen voran im stetig wachsenden Life-Science-Segment.

Deshalb fokussiert sich auch die 6B47 Real Estate Investors AG – nach intensiver zweijähriger Research- und Konzeptarbeit – künftig intensiv auf diese Assetklasse. Wir freuen uns sehr, Ihnen mitteilen zu können, dass wir mit unserem neuen Projekt in der Breitenfurter Straße 148A in Wien auf einen Schlag zum größten österreichischen Entwickler für Biotech und Life-Science-Flächen werden. Mit einem nutzeradäquaten Mix wird das Projekt zu einem ökologisch nachhaltigen Hotspot für die Wiener Biotech und Life-Science-Branche und ermöglicht es, Forschungs-Unternehmen genau die Flächen zu bieten, die sie dringend benötigen.



Wichtige strategische Erweiterung für das Portfolio

Dieses Projekt ist in mehrfacher Hinsicht ein wichtiger Schritt in der Portfolioentwicklung der 6B47, sowohl aus Gesichtspunkten der Unternehmensstrategie als auch der Standortstrategie und des Risikomanagements.

„Chancen dort zu ergreifen, wo sie der breite Markt noch nicht vermutet, gehört zur Charakteristik von 6B47. Seit unserer Gründung 2009 haben wir das immer wieder unter Beweis stellen können, und unser Fokus auf Life-Science zeigt dies einmal mehr. Die mieterseitige Nachfragesituation ist gesichert, weil der Nachfrageüberhang an modernen Laborflächen enorm ist. Zudem sind diese Objekte sicherer vor einer Disruption, da Homeoffice keine Alternative darstellt. Die Flächen ermöglichen einen Campus-Charakter und die Mietbelastung verglichen mit sonstigen Ausgaben ist gering. Hier treffen also unsere Überzeugung in Sachen Quartiersentwicklung mit unserem Innovationsgeist zusammen.“ Sebastian G. Nitsch

„Wien ist der wichtigste Life-Science-Standort in Österreich und auch einer der relevantesten weltweit. Dafür sorgen die bereits ansässigen Unternehmen und Forschungseinrichtungen, aber auch die Universitäten, aus denen immer wieder erfolgreiche Start-up-Gründungen hervorgehen. Außerdem erwirtschaftet die Biotechnologie aus Immobiliensicht nach wie vor positive Renditen. Viele unserer Wettbewerber haben die Marktchancen aber noch gar nicht erkannt, während wir bereits handeln und mit Abundance Gate auch einen starken Partner als Betreiber gefunden haben.“ Christian G. Polak

„Die Immobilie profitiert von einer langfristigen Mietbindung und einem stabilen Cashflow. Unser Betreiber versteht das Geschäftsmodell und welche technischen Voraussetzungen die Mieter benötigen. Zudem kann er bei der Auswahl der Mieterbesetzung sein gesamtes fachliches Know-how einbringen.“ Christian Mayer

In dieser Ausgabe unseres Investors Trends & Insights Newsletters möchten wir Ihnen unseren strategischen Ansatz genau wie unser konkretes Projekt in allen Details vorstellen.

Christian G. Polak
COO

Sebastian G. Nitsch
CEO

Christian Mayer
CFO



Life-Science-Immobilien: Frühphase eines Wachstums- markts

Biologie und Biotechnologie, Medizin und Medizintechnik, Pharmazie und Pharmalogistik, Digital Health – die interdisziplinären Schnittmengen dieser und weiterer gesundheitsbezogener Fachbereiche werden mittlerweile häufig als „Life Science“ bezeichnet. Es geht um eine boomende Wirtschaft, die auch für Immobilienentwickler und Investoren herausragende Potenziale bietet: Die Analysten von PwC sehen Life Science in diesem Jahr sowohl bei den Mieten als auch bei

den Investments jeweils in den Top-3-Segmenten – gemeinsam mit den weiteren wichtigen Zukunftsfeldern Energieinfrastruktur und Datenzentren. Andere Immobilienarten, die bis vor Kurzem als Wachstumssegment galten, landen hingegen nur noch im Mittelfeld. Ganz unten stehen (wenig überraschend) peripher gelegene Büros und Shopping-Destinationen auf der grünen Wiese. Insgesamt wurden die Aussichten von 27 Immobiliensegmenten miteinander verglichen.

Life-Science: Was gehört dazu und was nicht? Eine Definition.

„Life Science ist eine interdisziplinäre Wissenschaft, die sich mit Prozessen und Strukturen von Lebewesen befasst. Der Life-Science-Markt ist dementsprechend sehr differenziert: von Biotechnologie über Medizintechnologie bis hin zum Pharmasektor. Immobilien können in Objekte mit dem Fokus auf Forschung und Entwicklung, Produktionsflächen, Pharmalogistik, Büro- und Verwaltung unterschieden werden. Die forschungsintensive Branche hat in den letzten Jahren ein starkes Wachstum national wie international erfahren.“

Quelle: Cushman & Wakefield, Life-Science-Immobilien, Report 2022

Home-Office: Bei Laboren kein Thema

Life Science erscheint aus zahlreichen Gründen eine zukunftssichere Nutzungsart: Einerseits ist der Gesundheitssektor mehr und mehr eine tragende Säule der deutschen sowie auch der österreichischen Volkswirtschaft. Andererseits existieren neben diesen Treibern aus der gesamtgesellschaftlichen Entwicklung auch wichtige immobilienökonomische Implikationen. So favorisieren die entsprechenden Spezialunternehmen bei der Flächenwahl nicht länger immer nur Immobilieneigentum, sondern zunehmend auch Mietflächen. Das gilt im europäischen Kontext, wo Standorte wie Wien laut Dekra als dominierender Cluster in den vergangenen Jahren auf Vermietungsanteile von fünf Prozent am gesamten Flächenumsatz kam. Zum Vergleich: In Dublin waren es vier Prozent, in Madrid drei Prozent. Europaweit führend ist London mit acht Prozent. Und die Mietnachfrage ist laut Dekra auch in Deutschland spürbar, wo die Big-7, aber auch kleinere B- und C-Standorte sowie namhafte Universitätsstädte wie Freiburg oder Heidelberg für die entsprechenden Unternehmen attraktiv sind.

Nicht zu unterschätzen beim Blick auf die Nutzer: Labor- und Produktionsflächen stehen nicht im Wettbewerb zum Home-Office. Die Nutzer brauchen die physische Fläche, und in aller Regel handelt es sich um Mixed-Use-Immobilien mit Labor-, Büro- und Gemeinschaftsbereichen, die nicht selten einen Campuscharakter entwickeln. Marktteilnehmer aus der Immobilienwirtschaft sprechen im vermieteten Neubau von Core-Produkten, mit denen mehr als vier Prozent Rendite möglich sind. Der Markt ist im deutschsprachigen Raum so hochdynamisch, dass er gegenwärtig mit dem Logistikmarkt in den frühen 2010er-Jahren verglichen wird. Das Transaktionsvolumen dort hat sich ausgehend von einem Nischendasein mit eher wenigen Einzelverkäufen von Anfang bis Mitte der 2010er-Jahre vervierfacht, wobei auch Portfoliokäufe immer wichtiger wurden. Ein Dutzend Transaktionen pro Jahr – bislang.



Die gemeinsamen Merkmale von Life-Science-Immobilien

- **Nähe zur Forschung:** Idealerweise in der Nähe einer Universität oder Forschungseinrichtung gelegen, was die Einführung von wissenschaftlichen Innovationen in Unternehmen erleichtert.
- **Branchenschwerpunkt:** Der Sektor wird geprägt von Technologien und Unternehmen, die mit dem menschlichen Körper in Kontakt kommen sowie Mietern, die miteinander kollaborieren.
- **Spezialflächen:** Hochspezialisierte Forschungs- und Entwicklungsflächen sowie Ergänzungsflächen, unter anderem Produktionslager, Logistikflächen, Büros und Showrooms.
- **„Sticky Tenants“:** Stabile Mieter aufgrund des vorhandenen Ökosystems und der hohen Vorabinvestitionen in die Gebäudeausstattung.

Quelle: Colliers, Life Sciences & Tech-Immobilien in Deutschland, Report 2023 (gekürzt und adaptiert)

Ein Dutzend Transaktionen pro Jahr – bislang

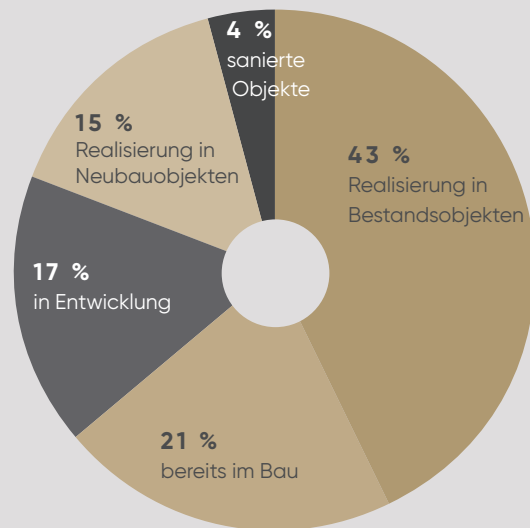
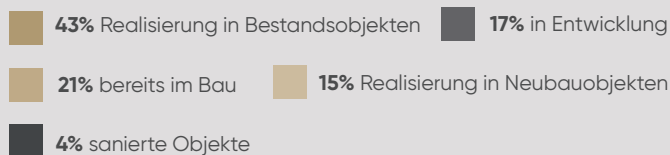
Nur bedeutet dieser Vergleich mit dem Logistikmarkt eben auch: Der Markt für Life-Science-Immobilien ist gegenwärtig in der Frühphase. Laut Colliers entfallen in Deutschland etwas mehr als ein Prozent des Transaktionsvolumens gewerblich genutzter Objekte auf Life-Science-Immobilien: mit jeweils nur rund einem Dutzend Transaktionen (zwölf im Jahr 2021, elf im Jahr 2022).

Die Verteilung der Einzeltransaktionen nach Größenklassen deutet zudem an: Life-Science-Immobilien weisen ein erhebliches Spektrum an Immobilientypologien auf – so wie ja auch die Nutzer sehr unterschiedlich sind. Diese Vielfalt bei der gleichzeitig noch sehr geringen Marktgröße macht es schwer, verlässliche Rückschlüsse auf Preis- und Entwicklungstrends am Investmentmarkt zu ziehen. Konsens dürfte aber sein, dass Neubauten im Vergleich zu Bestandsimmobilien konstruktionsbedingt im Vorteil sind. Somit sind sie sowohl für die Nutzer als auch für die Anleger letztlich attraktiver.

Vergleichsweise wenige Vermietungsabschlüsse entfallen auf Neubauten

Deutschlandweit registrierte Life-Sciences & Tech-Abschlüsse nach Objekttyp von 2018–2022

Quelle: [Colliers Market Intelligence & Foresight](#)



Königsklasse innerhalb der Königsklasse

Grundsätzlich gilt: Life Science übersteigt als Nutzungsart mit ihren komplexen Anforderungen an flexible Büro-, Produktions-, Logistik-, Trocken- und Nasslabor- sowie Labornebenflächen und deren erfolgskritischen Eigenschaften wie beispielsweise Luftreinheit oder Extremkühlung nochmals die ohnehin schon hohen Anforderungen an gemischt genutzte Einzelimmobilien und Quartiere. Wie geht man mit Flächen um, bei denen die späteren Nutzer noch nicht feststehen? Life-Science-Entwicklungen sind gewissermaßen eine eigene Königsklasse innerhalb der Königsklasse Projektentwicklung – mit entsprechenden Chancen, sofern die erforderliche Fachexpertise mit Blick auf die Spezialnutzung gegeben ist. Dementsprechend werden sich künftig aber nicht nur die Flächenkonzepte, sondern auch die Vermietungsmodelle immer weiter ausdifferenzieren.





Wir bieten die Infrastruktur für die Kommerzialisierung der Wissenschaft

Interview mit **Dr. Thomas Holzhuber** (links) CEO, Abundance Gate und **Timur Topalgökçeli**, (rechts) Mitbegründer Abundance Gate



Abundance Gate

Abundance Gate ist ein international aufgestellter Laboranbieter und Innovations-Hub für Start-ups unter anderem aus dem Life-Science-Segment. Indem sie ein integratives und dynamisches Ökosystem für Kooperationen, skalierbare Anwendungen, unternehmerisches Wissen und nicht zuletzt die nötigen Flächen bereitstellen, verhelfen die Gründer Dr. Thomas Holzhuber und Timur Topalgökçeli gemeinsam mit ihren Teams Start-ups dazu, die Produktreife zu erreichen und Innovationen zu realisieren.

Mit Abundance Gate wollen Sie vor allem Flächenlösungen für Life-Science-Start-ups bieten. Welche Trends sorgen aktuell verstärkt für Neugründungen?

Holzhuber: Es spielen hier gleich mehrere demografische und technologische Gründe ineinander. Die Menschheit wird immer älter, damit verbunden ist aber auch, dass die bekannten Alterserkrankungen immer stärker zunehmen – und dementsprechend nach Lösungen gesucht werden muss. Darüber hinaus haben mehrere wissenschaftliche Errungenschaften für eine Revolution gesorgt: die CRISPR-Genschere – die Möglichkeit, aus jeder menschlichen Zelle Stammzellen gewinnen zu können und aus diesen Stamm-

zellen wiederum Mikroorgane zu züchten, an denen Medikamente und Therapien völlig ohne Tierversuche getestet werden können. Diese Meilensteine stehen nicht nur den großen Pharmaunternehmen zur Verfügung, sondern eben auch Start-ups. Auch die dafür nötige Technik wird immer erschwinglicher. Heute ist ein Gerät zur Gen-Sequenzierung so groß wie ein Mobiltelefon und kostet 1.000 Dollar. Vor wenigen Jahren musste ein Unternehmen noch 300.000 Dollar bezahlen.

Das heißt, die Eintrittsbarrieren werden geringer?

Topalgökçeli: Absolut. Heutzutage können auch kleine Unternehmen Spitzentechnologien entwickeln und diese kommerzialisieren. Dabei sind sie oftmals sogar deutlich flexibler, kreativer und letztlich erfolgreicher als die großen Konzerne. In sehr vielen Fällen handelt es sich um Ausgründungen aus Universitäten – und die Köpfe, die dahinterstehen, forschen teilweise seit Jahrzehnten auf ihrem Fachgebiet. Um dieses Fachwissen erfolgreich zu kommerzialisieren, brauchen sie jedoch zwei Dinge. Erstens die passenden Laborflächen inklusive flexibler Anpassbarkeit sowie ein pro-

duktives Arbeitsklima. Diese stellen wir für die Start-ups bereit. Deutlich wichtiger als das ist aber auch, dass wir zweitens das Know-how bieten, unternehmerisch die wichtigen Weichen für Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Erfolg zu stellen. Oder mit anderen Worten: Wir bieten eine effiziente Infrastruktur für die Kommerzialisierung der Wissenschaften.

„Wir achten bei der Auswahl der Start-ups genau darauf, dass nicht zwei verschiedene Unternehmen an exakt derselben Technologie arbeiten und somit ihr Wissen schützen müssten.“

Timur Topalgökçeli:
Mitbegründer Abundance Gate

Welche Flächen brauchen diese Start-ups, um erfolgreich zu sein?

Holzhuber: Zunächst einmal brauchen alle unsere Mietunternehmen eine generelle Grundstruktur. Natürlich stehen dabei die Laboratorien im Mittelpunkt. Alle Laborflächen brauchen unter anderem eine Medienversorgung mit Gasen, Wasser und Feuer sowie den vorgeschriebenen achtfachen Luftwechsel. Darüber hinaus braucht jeder Mitarbeiter ausreichend Fläche, denn ein Forschungsteam hat auf einer Laborfläche von 30 Quadratmeter Größe gut und gerne bis zu 20 Kleingeräte stehen. Außerdem sind gemeinschaftlich nutzbare Nebenräume wichtig, zum Beispiel mit Kühlschranksräumen oder auch eigenen Waschküchen. All das muss rund um die Uhr zugänglich bleiben, denn die Moleküle, an denen gearbeitet wird, halten sich nun einmal nicht an die gesetzlich vorgeschriebenen Arbeitszeiten. Natürlich sind aber auch Büroräume für konzentriertes Arbeiten und Do-

kumentieren wichtig – genauso wie repräsentative Konferenzräume, in denen Kundenmeetings entweder persönlich oder als Videocall abgehalten werden können. Solche Räume stellen wir den Unternehmen als punktuell anmietbare Einheiten zur Verfügung.

Wie wichtig ist der Austausch der einzelnen Start-ups untereinander?

Holzhuber: In der Breitenfurter Straße in Wien werden wir insgesamt bis zu 40 Unternehmen mit bis zu 180 Foundern ansiedeln. Das ist eine Anzahl an Menschen, die man getrost als Community bezeichnen kann. Jeder kennt jeden – und dieser Austausch ist auch extrem wichtig. So können unterschiedliche Start-ups Wissen austauschen und einander helfen.

Topalgökçeli: Dieses Community-Konzept hat sich für uns sehr gut bewährt. Wir achten bei der Auswahl der Start-ups beispielsweise genau darauf, dass nicht zwei verschiedene Unternehmen an exakt derselben Technologie arbeiten und somit ihr Wissen schützen müssten. Im Gegenteil: Es entsteht ein komplexes, einander komplementierendes Netzwerk, dessen Mitglieder sich nicht nur an der Kaffeemaschine, sondern auch in den Shared Facilities unterstützen.

Welche Vorteile bietet die Mikrolage in der Breitenfurter Straße beziehungsweise im 23. Wiener Gemeindebezirk für die Start-ups?

Holzhuber: Die Nähe zu den Universitäten ist im internationalen Vergleich einfach unschlagbar – auch wegen der sehr guten Anbindung durch U-Bahn und Schnellbahn. Außerdem bietet sich für Forschende aus aller Welt ein urbanes Umfeld, in dem man sich schnell heimisch fühlt. In der direkten Nachbarschaft befinden sich Wohnungen, Schulen und Freizeitmöglichkeiten inklusive Gastronomie und einem Veranstaltungszentrum. Diese Angebote werden innerhalb des Stadtentwicklungsgebiets Liesing auch konsequent weiter ausgebaut. Für C-Level-Mitarbeitende, die oft aus der Industrie abgeworben werden und einen hohen Lebensstandard gewöhnt sind, ist auch die Nähe zu den Villenvierteln im Süden Wiens sehr attraktiv.

Welche besonderen Bedürfnisse und Anforderungen haben Sie mit Blick auf 6B47?

Holzhuber: Ein hochmoderner Laborbetrieb ist natürlich mit hohen technischen Voraussetzungen verbunden: Stromtechnik, Haustechnik, Sicherheitsstrukturen wie beispielsweise beim Brandschutz. Während wir von der Lage und vom Grundkonzept des Objekts sofort voll und ganz überzeugt waren, stand anschließend eine 18-monatige Detailarbeit mit den Kollegen von 6B47 an. Dazu ein Beispiel: Selbst die Größe und Geschwindigkeit der Aufzüge muss exakt an die Nutzungsweise eines solchen Laborkomplexes angepasst werden. Dabei gab es einen sehr intensiven Wissensaustausch zwischen 6B47 und uns – unter anderem sind wir einmal gemeinsam in die Schweiz geflogen, um uns einige der modernsten Laborflächen in Europa systematisch zu begutachten. Die Flächenlösung, aber auch die Mietvertragsgestaltung, die wir gemeinsam gefunden haben, stellt einen großen Gewinn für uns alle dar.

In aller Regel schreiben Start-ups noch keine schwarzen Zahlen. Wie bewerten Sie die Auswahl der von Ihnen begleiteten Unternehmen unter kaufmännischen Aspekten?

Holzhuber: Hier muss ich zunächst kurz ausholen. Wir arbeiten mit Unternehmen aus drei biotechnologischen Bereichen zusammen. Neben Life-Science-Unternehmen auch mit Firmen aus den Bereichen Nahrung (Food Science) sowie Landwirtschaft (Agro Science). Diese Mieterprofile unterscheiden sich sehr stark bei den Zeiträumen, bis ihre Produkte die Marktreife erreichen. Bei Agro-Science-Unternehmen ist es im Schnitt ein Jahr, bei Food-Science im Schnitt drei Jahre, bei Life-Science-Unternehmen jedoch ganze 14 Jahre. Wir arbeiten mit Life-Science-Unternehmen zusammen, die bereits in einer Technologiephase sind und die rein akademische Phase also verlassen haben – sie sind im Besitz ihrer Patente und in der ersten Phase der klinischen Tests. Wenn ein Investor in ein Unternehmen investiert, das in dieser Phase ist, weiß er ganz genau: Das ist ein sehr langfristiges Engagement. Doch die Start-ups sind in aller Regel exzellent durchfinanziert und verfügen über jahrelange Kapitalreserven. Noch dazu muss bedacht werden,

dass die Miete nur einen sehr kleinen Teil der Gesamtausgaben dieser Unternehmen ausmacht und somit kaum ins Gewicht fällt.

Topalgökçeli: Bevor wir mit einem neuen Unternehmen kooperieren, führen wir aber nicht nur eine ausführliche Commercial-Due-Diligence, sondern auch eine genaue Scientific-Due-Diligence" durch. Dabei prüfen wir den wissenschaftlichen Ansatz und die Erfolgchancen des potenziellen Produkts. Außerdem fordern wir sehr detaillierte Anforderungsprofile an – beispielsweise über die verwendeten Gase und die zu analysierenden und bearbeiteten Moleküle. Potenzielle Sicherheitsrisiken schließen wir dabei von vorneherein aus, zum Beispiel arbeiten wir nicht mit Unternehmen zusammen, die mit radioaktivem Material operieren.

Wie wichtig ist das Themenfeld ESG für Start-ups aus den drei von ihnen genannten Bereichen?

Topalgökçeli: Das ist eine sehr wichtige Anforderung. Beispielsweise werden Aspekte der ökologischen Nachhaltigkeit innerhalb der Pharma-Branche immer stärker zum Gradmesser für Unternehmen. Allerdings kennen sich noch nicht viele Founder damit gut genug aus, weshalb wir als Abundance Gate unser Know-how bereitstellen.

Holzhuber: Auch die Flächen spielen dabei eine sehr große Rolle, denn der Betrieb von Laboreinheiten ist sehr energieintensiv. Hier trifft das Wertethema einer jungen Gründergeneration also auf die ökonomische Frage nach den Betriebskosten. Als Abundance Gate bekennen wir uns aber auch klar zur Nachhaltigkeit und nehmen nur ESG-konforme Unternehmen auf. In der Breitenfurter Straße profitieren wir von den hohen Nachhaltigkeitsstandards, die 6B47 unter anderem in Form von Geothermie und Photovoltaikanlagen umsetzt. Solche Objekte entsprechen voll und ganz unseren Vorstellungen – und die Nachfrage seitens der Mieter ist enorm. Deshalb wollen wir auch objektmäßig skalieren und an zahlreichen weiteren Standorten neue Flächenlösungen anbieten.

Weitere Informationen:
www.6B47.com



Life Science Campus

Fünf Gründe, warum wir die größte Biotech und Life Science Betreiberimmobilie Wiens entwickeln

Das Grundstück an der Breitenfurter Straße im 23. Wiener Gemeindebezirk mitten im aufstrebenden Stadtentwicklungsgebiet Liesing haben wir bereits Ende des Jahres 2020 angekauft. Allerdings standen wir als 6B47 gewissermaßen vor einem „Luxusproblem“ – denn der urbane und ideal erreichbare Standort hätte sich genauso für eine Büroimmobilie oder einen Mixed-Use-Gewerbekomplex geeignet.

Nach einer intensiven Research- und Analysearbeit sind wir aber voll und ganz überzeugt: Die Breitenfurter Straße ist der ideale Ort für Wiens größten Life-Science-Mietkomplex, der nach Baufertigstellung im Jahr 2025 von unserem Kooperationspartner Abundance Gate betrieben wird. Das hochmoderne und funktionale Labor- und Bürogebäude wird zum Innovationszentrum für Biotechnologie sowie internationale Anlaufstelle für Beratung, Weiterbildung, Kooperation und Wissenstransfer.

Diese fünf guten Gründe haben dafür den Ausschlag gegeben:

Erstens: Wien braucht dringend Biotech und Life-Science-Flächen

Wien ist der größte österreichische Hotspot für Unternehmen aus den Sparten Technologie, Life-Science sowie verwandten Branchen wie Food-Science und Agro-Science. Mit insgesamt 600 Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Organisationen sowie 41.000 Mitarbeitern handelt es sich um einen der Wirtschaftsmotoren Wiens. Der Umsatz liegt bei jährlich ca. 13 Milliarden Euro und die Politik begünstigt die Neuansiedlung von Unternehmen. Aber die Branche braucht Flächen. Gerade im Bereich der Mietflächen existiert praktisch kein adäquates Angebot – während besonders junge Wachstumsunternehmen nicht über die Möglichkeit verfügen, eine eigene Immobilie entwickeln zu lassen.

Zweitens: Top-Pharmaunternehmen in der Nachbarschaft

Indem wir künftig über unsere Fonds- und Joint-

Venture-Modelle Marktzugänge für institutionelle Investoren in dieser Assetklasse schaffen, wollen wir gleichzeitig unsere Quartierspipeline nochmals deutlich ausbauen. Bereits jetzt liegt unser „Quartiersanteil“ gemessen an unseren Gesamtflächen bei 58 Prozent, und wahrscheinlich wird dieser Wert bereits in wenigen Jahren bei 75 Prozent oder noch höher liegen.

Drittens: Ein starker Betreiber mit Abundance Gate

Mit Abundance Gate können wir uns auf einen starken Partner verlassen, der einen reibungslosen Betrieb sicherstellt und das tägliche sowie fachliche Management der Mieter übernimmt. Für uns bietet sich dadurch ein zentraler Ansprechpartner, mit dem wir einen langfristigen Mietvertrag über die gesamten Flächen noch vor Baustart abschließen konnten, sodass wir auch aus Investmentsicht über ein stabiles Produkt mit vielen Merkmalen einer interessanten Investment-Opportunität verfügen.

Viertens: ESG trifft Life-Science

Unsere Ansätze für einen CO₂-freien Betrieb durch Maßnahmen wie Photovoltaik und Geothermiesonden haben wir bereits in Wohnimmobilienprojekten

erfolgreich umgesetzt – und planen diese nun auch fest für unser Life-Science-Projekt an der Breitenfurter Straße ein. Mit einem wichtigen Unterschied: Aufgrund der energieintensiven Betriebsweise von Laboratorien ist auch der mögliche Impact bei einer durchweg nachhaltigen Energieerzeugung sehr viel größer. Mit dieser Immobilie kann also ein wichtiger Akzent in Sachen Energiewende gesetzt werden.

Fünftens: Life-Science ist weitgehend unabhängig vom Immobilienzyklus

Life-Science-Immobilien sind eine mieter- und investorenseitig stark nachgefragte, wachsende Assetklasse, die jedoch kaum den Bewegungen des klassischen Immobilienzyklus unterliegt. Das liegt daran, dass es anders als beispielsweise bei Büro- oder Wohnimmobilien selten Angebote gibt, und Immobilien somit nur sehr vereinzelt auf den Markt gelangen. Das hat zur Folge, dass es sich hierbei (anders als bei anderen Nutzungsarten) nach wie vor um einen klaren Verkäufermarkt handelt. Besonders in Verbindung mit einem Betreiberkonzept und einem langfristig gesicherten Mietvertrag ist somit eine ideale Grundlage für eine langfristig positive Wertschöpfung gegeben.



Abonnieren Sie jetzt unseren Newsletter!



COPYRIGHTS

6B47 Real Estate Investors AG Archiv
Luiza Puiu | Abundance GmbH
Archiv LAUBlab Alpha GmbH | Abundance GmbH
MW Architekturfotografie
Feel image - Fotografie e.U.

KONTAKT

6B47 Real Estate Investors AG
Heiligenstädter Lände 29 | 1190 Wien | Österreich
Tel.: 01 350 10 10 0
E-Mail: office@6b47.com
© 6B47 Real Estate Investors AG - 2023 Alle Rechte vorbehalten

6B47
REAL ESTATE INVESTORS