



Roger Baumann

Auswirkungen der Digitalisierung auf Gewerbeimmobilien

Durch die zunehmende Digitalisierung verändern sich die Anforderungen der Eigentümer und Nutzer an gewerbliche Immobilien. So steigt beispielsweise im Bürosektor die Flexibilität, im Einzelhandel bilden sich Multi-Channel-Konzepte heraus und im Logistikbereich werden die Objekte immer kleiner und zentraler.

Die Immobilienbranche steht erst am Anfang, die durch die Digitalisierung ausgelösten Trends in neuen Projekten und durch den Umbau von Bestandsobjekten umzusetzen. Doch ein Wandel in der Nachfrage ist bereits deutlich spürbar.

Das flexible Büro

Arbeiten wann und wo man möchte – dieser Anspruch wird durch die Digitalisierung im Büroalltag immer mehr zur Realität. Denn der Zugriff auf Daten ist per festen und mobilen Endgeräten in Kombination mit WLAN von fast überall aus machbar. Viele Mitarbeiter haben in „ihrer Firma“ daher häufig keinen festen Arbeitsplatz

mehr. Sie wählen – oftmals über entsprechende hausinterne Buchungssysteme – je nach den Erfordernissen ihrer aktuellen Arbeit, ob sie ein abgeschirmtes Einzelbüro für konzentriertes Arbeiten, ein Gruppenbüro für Besprechungen oder einen Platz in einem Großraumbüro für den raschen Austausch belegen möchten. Darüber hinaus bieten ihnen Gemeinschaftsflächen und Orte der sozialen Begegnung Raum für die informelle Kommunikation. Vielfach können sie zudem einen Teil der wöchentlichen Arbeitszeit im eigenen Home Office ableisten. Unternehmen erweitern heute auch gern projektbezogen ihre Flächen, indem sie sich bei Dienstleistern wie Business Centern oder den noch jungen Anbietern für Co-Working-Arbeitsplätze befristet einmieten. Das schafft die benötigte Flexibilität, bei Arbeitsspitzen die Flächen auf begrenzte Zeit zu erweitern.

Strukturwandel im Einzelhandel

Der Online-Handel hat strukturelle Veränderungen im Einzelhandel ausgelöst. Derzeit ist zu beobachten, dass sich der E-Commerce und der stationäre Handel immer enger miteinander verzahnen. Untersuchungen haben gezeigt, dass eine Präsenz im stationären Einzelhandel die Bekanntheit der Marke beim Kunden erhöht. So

werden in den Einzugsgebieten der Filialen oft überdurchschnittliche Onlineumsätze erzielt. Daher mieten sich vormals reine Online-Händler heute auch gern in kleinen Flächen in den Innenstädten ein.

Diese Flächen werden je nach Konzept als reiner Show-Room, als Pick-up-Station oder Anlaufstelle für Retouren, für persönliche Beratungsgespräche oder lokale Veranstaltungen genutzt. Der Trend zur kleineren Fläche ist übrigens im gesamten Einzelhandelsmarkt zu verzeichnen.

Auch Fachmarktzentren durchlaufen einen Wandel, und ihr Bedarf nimmt europaweit zu. Am gefragteste sind kleinere, gut erreichbare Zentren mit lokaler Abdeckung, in denen Einkäufe schnell in attraktivem Ambiente und ergänzt durch ein hochwertiges gastronomisches Angebot erledigt werden können. In solchen Zentren siedeln sich immer mehr Mieter an, die zuvor in Innenstädten oder klassischen Shopping-Centern zu finden waren. Während die Kunden hier vom kostenlosen Parken und dem „One-Stop-Shopping“ profitieren, schätzen Investoren und Mieter die vergleichsweise niedrigen Kosten, die flexible Flächengestaltung und die bessere Logistikstruktur.

Mehr Logistikflächen – und diese kleiner und zentraler

Der Erfolg des E-Commerce manifestiert sich im steigenden Flächenbedarf für Logistikimmobilien. So erreichte der Flächenumsatz in diesem Segment in Europa 2017 einen neuen Rekord. Hierfür ist nicht nur der B2C-Handel verantwortlich. Auch Unternehmen ordern ihre Waren zunehmend direkt beim Produzenten (B2B).

Um die Flut von digitalen Bestellungen zu bewältigen, werden nicht nur mehr, sondern auch andere Flächen benötigt. Dabei wird sich die Lieferkette immer stärker auf den Endkunden fokussieren. Die Kunden wollen ihre online bestellten Produkte nicht nur immer schneller, sondern auch immer individueller auf ihre Bedürfnisse hin produziert erhalten. Daher reicht, eine reine Bereitstellung von Waren durch den Produzenten oder Logistiker nicht mehr aus. Große Warenbestände und lange Transportwege sind entsprechend nicht mehr zeitgemäß. Logistikimmobilien rücken deswegen immer näher an die Stadtzentren und die Produktionsstätten heran. Gleichzeitig werden sie kleiner und technisch ausgefeilter – eine leistungsfähige Glasfaser-Verbindung ist Voraussetzung für den Erfolg.

Résumé für Immobilieninvestoren

- Bei Büroimmobilien sind neue Anforderungen an die Konzeption der Immobilien wie auch die neuen, flexiblen Arbeitskontexte zu beachten. Co-Working ist

als neues Nachfragesegment in den Asset-Businessplänen zu berücksichtigen.

- Bei der Umsetzung von Handelsimmobilien sollte der Investor selektiv vorgehen. Gut positionierte, kleine, zentrale Flächen, moderne Einkaufszentren, die Erlebnisse bieten, wie auch Fachmarktzentren in guten und urbanen Gegenden bieten Chancen, während Warenhäuser und ältere Einkaufszentren vor größeren Herausforderungen stehen, insbesondere wenn eine ausreichende Frequenz nicht nachhaltig abgebildet werden kann.
- Logistikimmobilien werden in Kernportfolios in der Zukunft eine größere Rolle spielen.



Roger Baumann

Geschäftsführer

Credit Suisse Asset Management

Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH

Weitere Angaben zum Autor S.76

Weitere Angaben zum Unternehmen S.140