

Daten-Zentren - die Assetklasse der Zukunft?

Martin Nolting, Executive Director Business Development

Photo by Ian Battaglia

Langfristig in Immobilien zu investieren, bedeutet auch kontinuierlich globale Trends im Auge zu behalten, die auf unterschiedlichste Weise den gesamten Immobiliensektor betreffen. Der boomende Online-Handel wirkt sich sowohl auf den weltweiten Einzelhandel als auch auf die enorme Nachfrage nach Logistikflächen aus. Die zunehmende Urbanisierung und stetig wachsende Zuwanderung in Metropolregionen, führt dort zu einer Angebotsverknappung im Wohnungssegment. Nachhaltigkeitsthemen und ESG-Standards rücken in den Fokus und beeinflussen die Geschäftstätigkeit und Wirtschaftlichkeit im gesamten Immobilienmarkt. Zu diesen und weiteren Megatrends gehört auch die digitale Transformation. Die steigende Nachfrage nach Speicherkapazitäten für Daten und Datenverarbeitung erhöht zwangsläufig den Bedarf an Daten- und Rechenzentren und damit verbunden, an geeigneten Immobilien. Die zunehmende Digitalisierung in den letzten zwei Jahren wesentlich bedingt durch die Pandemie, hat dieses Wachstum nochmals immens beschleunigt. Investitionen in diesem Segment genießen äußerst positive Prognosen, sind jedoch alles andere als trivial und stellen Marktteilnehmer in der Immobilienbranche vor ganz spezielle Herausforderungen.

Eine Studie von PWC hat 2021 ergeben, dass rund 41 Prozent der Immobilieninvestoren in den nächsten zwei Jahren auch in Daten-Zentren investieren wollen. Jedoch erfordert dieser Nischenbereich spezifisches Fachwissen und sehr hohe Kapitalkraft. Die Studie hat ebenfalls ergeben, dass fast die Hälfte aller Immobilieninvestoren über einen eher schlechten bzw. nicht ausreichenden Kenntnisstand der digitalen Infrastruktur verfügen, die Potenziale aber wahrgenommen haben.

Schon die Unterscheidungen der Daten-Zentren nach der Nutzung als bspw. Co-Location, Enterprise-Rechenzentrum, Managed Service Rechenzentrum, Cloud-Computing oder ähnliches wirken auf viele Interessenten verwirrend. Gewöhnliche Immobilienkompetenz sowie traditionelle Kenngrößen und KPIs reichen für die Bewertung dieser entstehenden Assetklasse nicht mehr aus. Statt in Quadratmetern wird die Größe bei Betreibern von Daten-Zentren etwa durch die Angabe von Megawatt definiert. Entscheidend, um den zukünftigen Erfolg und das Wertpotenzial der Immobilien zu erfassen, ist die Stromversorgung und die Stromkosten, die Nutzung entstehender Abwärme, die Kühlung sowie die Anbindung an Mega-Internetknotenpunkte, Nachhaltigkeit und die technische Ausstattung.

Zudem ist der hohe Energieverbrauch und die kritische CO₂ Bilanz dieser Zentren eine große Herausforderung für die Immobilienbranche, die immer komplexeren ESG-Kriterien unterliegt. Zeitgleich verzeichnet die Branche diesbezüglich eine steigende Erwartungshaltung der institutionellen Investoren.

Zurzeit wird der Markt von den sehr großen Hyperscale-Rechenzentren, die regelmäßig über eine Milliarde Euro kosten, und einer Handvoll von Betreibern, wie bspw. Equinix, NTT, Amazon oder Google, dominiert. Dieser Markt ist aber nahezu verschlossen, da die Betreiber aufgrund der hohen Eigeninvestitionen in die Technik diese Objekte im Eigentum halten und die Gestehungskosten von 12.000 bis 15.000 Euro je qm für die „powered Shell“ bei einem Flächenbedarf von regelmäßig mehr als 30.000 qm bereits eine Markteintrittsbarriere bilden.

Ein sich abzeichnender Trend, der im europäischen Ausland längst etabliert ist, wird Abhilfe schaffen. Dezentrale Edge-Center, mit einem Flächenbedarf von 1.000 bis 3.000 qm werden die deutsche Landschaft für Datenhaltung verändern. Rechenzentren werden dort entstehen, wo kurze Latenzzeiten gefordert oder Selbstverwaltung von Daten gewünscht sind. Darüber hinaus bedarf es für 5G, autonomes Fahren, etc. dezentrale Rechenleistung und deutlich erhöhte Redundanz. Hier etabliert sich eine Assetklasse, die unter dem Aspekt des Investitionsvolumens und des Risikos des Einzelinvestments für institutionelle Investoren sehr attraktiv werden wird. Schon jetzt stehen unzählige Projekte in den Startlöchern. Professionelle Betreiberunternehmen mit standardisierten Prozessen entstehen, spezialisierte Projektentwickler positionieren sich und erste Banken erkennen das Marktpotenzial.

Im Hinblick auf das Interesse von Betreibern und Immobilieninvestoren stehen die folgenden Standorte in der DACH-Region im Fokus: Frankfurt am Main, München, Wien, Berlin, Stuttgart, Hamburg und Zürich. Die Spitzengruppe in Europa bilden allerdings die sogenannten FLAP-Städte: Frankfurt, London, Amsterdam und Paris.

Dennoch liegen die Vorteile von Investitionen in Daten-Zentren auf der Hand: nachhaltige und momentan überdurchschnittlich hohe Renditen sowie ein praktisch rezessionssicherer Markt. Die Renditeaussichten sind zumindest aktuell mit teilweise > 6 Prozent noch sehr positiv. Die Kompression hat bei weitem nicht das Niveau von beispielsweise Logistikimmobilien erreicht, die mitunter bereits um die 3-Prozentmarke gehandelt werden. Für Immobilieninvestoren lässt sich konstatieren, dass diese heranwachsende Assetklasse unter bestimmten Voraussetzungen sowie mit einem erfahrenen und fachlich versierten Partner, eine rentable und sichere Anlage darstellt. Auf Grund des sehr dynamischen Marktumfelds gilt es sich zukünftigen Trends und Konzepten nicht zu verschließen und Daten-Zentren als attraktive Investmentchance für diversifizierte Immobilienportfolios zu betrachten.