

LOGISTIK UND IMMOBILIEN 2016

GROSSE NACHFRAGE. HOHE ANSPRÜCHE.



Eine Konsortialstudie von

Berlin Hyp

BREMER

 **bulwiengesa**

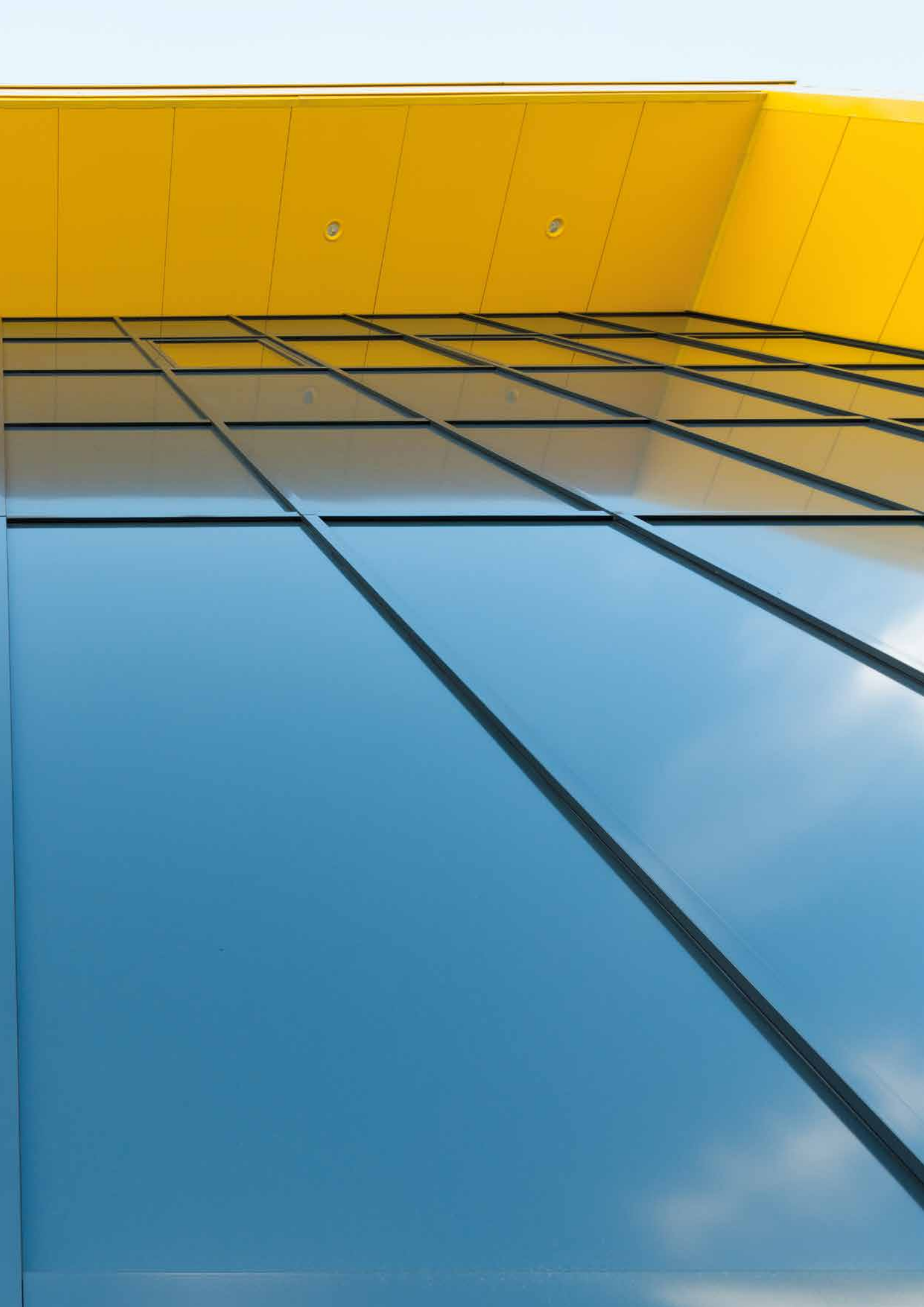
 **Goodman⁺**

 **savills**

LOGISTIK- UND IMMOBILIEN 2016

GROSSE NACHFRAGE. HOHE ANSPRÜCHE.





6 INHALT

GROSSE NACHFRAGE, HOHE ANSPRÜCHE: LOGISTIKIMMOBILIEN IM WANDEL 9
PARTNER DER STUDIE 10
NEUERUNGEN IN DER STUDIE LOGISTIK UND IMMOBILIEN 2016 12
EXECUTIVE SUMMARY 14

WAS TREIBT DIE LOGISTIKFLÄCHENNACHFRAGE? 17

WELCHE LOGISTIKSEKTOREN ERZEUGEN DIE GRÖSSTE NACHFRAGE? 20

WER STEHT HINTER DER NACHFRAGE? 23

MIETE ODER EIGENTUM? ANLASS DER FLÄCHENUMSÄTZE 26

DIE REGIONALE STRUKTUR DER FLÄCHENNACHFRAGE 26

WIE SIEHT DIE ZUKUNFT DER NACHFRAGE AUS? 30

DER MARKT FÜR ENTWICKLUNGEN VON LOGISTIKIMMOBILIEN 33

DAS ENTWICKLUNGSVOLUMEN FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 2011 BIS 2016 34

WER BAUT IN DEUTSCHLAND EIGENTLICH LOGISTIKIMMOBILIEN? – ENTWICKLERTYPEN IN DER ÜBERSICHT 36

AKTIVITÄTEN DER EINZELNEN ENTWICKLER AUF DEM DEUTSCHEN MARKT 39

AKTIVITÄTEN DER PROJEKTENTWICKLER IN DEUTSCHLAND 40

WO GEBAUT WIRD – BAUTÄTIGKEIT NACH LOGISTIKREGIONEN 43

OBJEKTGRÖSSEN UND OBJEKTKLASSEN 46

DIE SICHT DER HALLENBAUER AUF DIE ZUKÜNFTIGE LOGISTIKIMMOBILIE 48

BAUTRENDS UND FLÄCHENBEDÜRFNISSE AUS NUTZERSICHT 56

WELCHE ECKDATEN SOLLTE DIE „IDEALHALLE“ DER NÄCHSTEN FÜNF BIS ZEHN JAHRE HABEN? 57

HOHE BEDEUTUNG ÖKOLOGISCHER ASPEKTE 60

DER INVESTMENTMARKT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN 63

DER INVESTMENTMARKT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 2011 BIS 2016 64

PORTFOLIOTRANSAKTIONEN AUF DEM DEUTSCHEN LOGISTIKIMMOBILIENMARKT 66

WER KAUFT IN DEUTSCHLAND? – HERKUNFT DER INVESTOREN 68

INVESTORENLANDSCHAFT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 69

INVESTMENTTÄTIGKEIT NACH LOGISTIKREGIONEN 71

GRÖSSENSTRUKTUR DER TRANSAKTIONEN 73

KAUFPREISENTWICKLUNG UND RENDITESTRUKTUREN DER LOGISTIKREGIONEN	75
INVESTORENSICHT AUF DIE (ZUKÜNFTIGE) LOGISTIKIMMOBILIE	76
AUS WELCHEN GRÜNDEN INVESTIEREN SIE IN LOGISTIKIMMOBILIEN?	78
WELCHE STANDORTASPEKTE SIND FÜR INVESTOREN RELEVANT?	80
DIE SICHT DER KREDITGEBER AUF LOGISTIKIMMOBILIEN	84
DIE MARKTENTWICKLUNG DER LOGISTIKIMMOBILIENFINANZIERUNG	85
KONDITIONEN DER KREDITVERGABE	87
WELCHE STANDORTASPEKTE SIND FÜR KREDITGEBER RELEVANT?	90
DIE MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN	92
MESSUNG DER IMMOBILIENÖKONOMISCHEN MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN	93
VERGLEICH DER IMMOBILIENÖKONOMISCHEN MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN ZUM VORJAHR	95
PERSPEKTIVISCHE VERÄNDERUNGSMUSTER IN DEN LOGISTIKREGIONEN	96
DIE LOGISTIKIMMOBILIEN DER ZUKUNFT	105
SIEBEN THESEN ZUR ZUKUNFT DER LOGISTIKIMMOBILIEN	105
ERSTE THESE	106
ZWEITE THESE	107
DRITTE THESE	108
VIERTE THESE	109
FÜNFTE THESE	110
SECHSTE THESE	111
SIEBTE THESE	112
ZUSAMMENFASSUNG DER THESEN: DIE EVOLUTION DER LOGISTIKIMMOBILIE	113
WELCHE QUALITÄTEN DER LOGISTIKHALLE WERDEN IN ZUKUNFT WICHTIGER?	114
DIE ZUKUNFT DER LOGISTIKIMMOBILIE: FAZIT	120
VOM E-FULFILMENT-CENTER ZUM MICRO-HUB – NEUE TYPOLOGIEN ENTSTEHEN	121
VERZEICHNISS UND IMPRESSUM	125
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	125
KONTAKT UND IMPRESSUM	127



GROSSE NACHFRAGE, HOHE ANSPRÜCHE: LOGISTIKIMMOBILIEN IM WANDEL

Die Logistik gehört zu den wichtigsten Bausteinen der Wirtschaft. Sie verbindet nicht nur Produktion und Konsum miteinander, sondern bietet heutzutage produktionsbezogene Zusatzleistungen und ist in vielen Bereichen bereits in Teilprozesse der Produktion einbezogen. Neben den Herstellern gehen auch von Konsumenten immer höhere Anforderungen aus. Ob Teilfertigung oder „Same-Hour-Delivery“ – die Logistik nimmt diese Herausforderungen an.

Nicht immer werden die hochkomplexen und zeitkritischen Abläufe innerhalb der Logistik entsprechend wahrgenommen. Ein Grund dafür ist, dass Logistikprozesse meist außerhalb des Blickfeldes stattfinden: In großen, aber dezentralen Logistikzentren, an Autobahnkreuzen oder in den Gewerbe- und Industriegebieten der städtischen Peripherie. „Aus dem Auge, aus dem Sinn“ – so könnte man denken, wenn sich internationale Marktakteure darüber wundern, dass einer der größten internationalen Exporteure und Logistikweltmeister so wenig über seine Logistikimmobilien zu berichten weiß.

Erst Logistikimmobilien ermöglichen die Wertschöpfungskette. Sie entstehen nicht als Selbstzweck, sondern aus einem Bedarf heraus, beispielsweise bei einem Produzenten oder Großhändler. Dieser Bedarf wird von Projektentwicklern aufgegriffen, von Bauträgern realisiert und schließlich durch Makler vermittelt. Das Vorhalten eigener Assets weicht immer stärker dem Mietmodell, bei dem nicht der Nutzer, sondern ein Endinvestor die Logistikimmobilie erwirbt. Das für Bau oder Investment notwendige Kapital wird dabei von den Kreditgebern bereitgestellt.

Entlang dieser Realisierungskette – aus Kapitalgeber, Projektentwickler, Bauträger und Investor – hat sich bereits im vergangenen Jahr die vorliegende Partnerschaft zusammengefunden, die auch 2016 über aktuelle Trends und Themen der Logistikimmobilienwelt berichtet. Während im letzten Jahr Megatrends im Vordergrund standen, die Produktion und Konsum beeinflussen, stehen in dieser Analyse Nachfragetreiber im Fokus: Welche Akteure und Wirtschaftszweige generieren den Bedarf an Logistikfläche? Wie sehen die veränderten Anforderungen an Logistikimmobilien aus und vor allem – in welche Richtung entwickeln sie sich? Diese und weitere Fragen werden in der vorliegenden Studie beantwortet. Zusätzlich werden die wichtigsten Erkenntnisse aus dem vergangenen Jahr aktualisiert und in Zeitreihe fortgesetzt. Ergänzt werden sie durch eine Befragung wichtiger Marktakteure sowie durch Interviews mit ausgewiesenen Experten und Unternehmen.

10 PARTNER DER STUDIE

Die Partner der Studienreihe „Logistik und Immobilien“ sind feste Größen in ihrer Disziplin und setzen sich das Ziel, aus relevanten Einzelinformationen ein weitsichtiges Ganzes zu formen. Als gemeinsames Kompetenzzentrum für Logistik und Immobilien setzen sie mit der zweiten Ausgabe ihr Vorhaben fort, dem deutschen Immobilien-, aber auch Logistikmarkt wichtige Informationen für eine strategische Entscheidungsfindung an die Hand zu

geben. Die Partner richten den Blick mit fundierter Expertise auf Zusammenhänge und Perspektiven von Logistik und Immobilien und bereichern so die Diskussionen und Entscheidungen in Unternehmen, Verbänden und Politik.

Wir wünschen viele neue Erkenntnisse und freuen uns auf einen Dialog mit Ihnen.

Berlin Hyp

Die Berlin Hyp AG ist auf großvolumige Immobilienfinanzierungen für professionelle Investoren und Wohnungsunternehmen spezialisiert. Für sie entwickelt die Berlin Hyp individuelle Finanzierungslösungen in den Assetklassen Wohnen, Büro, Logistik und Einzelhandel. Als Verbund-Unternehmen der deutschen Sparkassen stellt sie diesen Instituten außerdem ein umfassendes Spektrum an Produkten und Dienstleistungen zur Verfügung. Ihr klarer Fokus, nahezu 150 Jahre Erfahrung und die Nähe zur Sparkassen-Finanzgruppe kennzeichnen die Berlin Hyp als eine führende deutsche Immobilien- und Pfandbriefbank.

BERLINHYP.DE



SEIFERT LOGISTIKZENTRUM
IN MALSCH
(Quelle: Goodman)



GLASFRONT IM MÖMAX-LOGISTIK-
ZENTRUM BERLIN
(Quelle: BREMER)

BREMER

Seit fast 70 Jahren errichtet die BREMER AG Gebäude in jedem gewünschten Leistungsrahmen, vom Rohbau bis zur schlüsselfertigen Lösung. BREMER ist ein mittelständisches Familienunternehmen mit Hauptsitz in Paderborn sowie sechs weiteren Niederlassungen in Stuttgart, Ingolstadt, Leipzig, Hamburg, Bochum und Krakau/Polen. Das Leistungsspektrum umfasst neben Logistikgebäuden auch Bürogebäude, Einrichtungshäuser, Kühlhäuser, Produktionsgebäude, Stadien und Verbrauchermärkte. Seit 2006 hat BREMER rund 6.000.000 qm Logistikflächen für über 100 renommierte Unternehmen aus der Logistikbranche errichtet.

BREMERBAU.DE



BEISPIEL EINER MEHRGESCHOSSIGEN
LOGISTIKIMMOBILIE IN HONGKONG
(Quelle: Goodman)

Goodman

Die Goodman Group ist ein integrierter Immobilienkonzern. Das Unternehmen besitzt, entwickelt und verwaltet Logistik- und Gewerbeflächen in Kontinentaleuropa, Großbritannien, dem asiatisch-pazifischen Raum sowie in Nordamerika und Brasilien. Der Konzern investiert in Industriegebiete, Lagerhallen und Distributionszentren und verwaltet aktuell ein Gesamtvermögen von rund 23 Milliarden Euro. Deutschland ist für Goodman der größte Markt für Logistikimmobilien in Europa. Seit Aufnahme der Marktaktivitäten hierzulande im Jahr 2006 hat Goodman mehr als drei Millionen qm gewerblicher Fläche entwickelt. Die deutschen Immobilienexperten von Goodman betreuen ihre Kunden von den beiden Unternehmensstandorten Düsseldorf und Hamburg aus.

GOODMAN.COM

savills

Die Savills Immobilien Beratungs-GmbH ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobiliendienstleistungs-Unternehmen mit Hauptsitz und Börsennotierung in London. In Deutschland ist Savills mit rund 200 Mitarbeitern in sieben Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart präsent. Das Industrieteam unter der Leitung von Bertrand Ehm und Ingo Spangenberg ist marktführend im Bereich der Vermietungs-, Verkaufs- und Investitionsberatung für Nutzer, Entwickler, Eigentümer und Käufer von Industrie- und Logistikimmobilien. Zu den Kunden gehören mittelständische Produktionsbetriebe ebenso wie global agierende Logistikdienstleister.

SAVILLS.DE



FEUERLEITER DES GREENFIELD
LOGISTIKZENTRUMS IN ACHERN
(Quelle: BREMER)

bulwiengesa

bulwiengesa AG ist in Kontinentaleuropa eines der großen unabhängigen Analyseunternehmen der Immobilienbranche. Seit über 30 Jahren unterstützt bulwiengesa seine Partner und Kunden in Fragestellungen der Immobilienwirtschaft, Standort- und Marktanalyse, u. a. durch fundierte Datenservices, strategische Beratung und maßgeschneiderte Gutach-

ten. Aussagekräftige Einzeldaten, Zeitreihen, Prognosen und Transaktionsdaten liefert das Informationssystem RIWIS online. Die Daten von bulwiengesa werden u. a. von der Deutschen Bundesbank für EZB, BIZ und OECD verwendet.

BULWIENGESA.DE

NEUERUNGEN IN DER STUDIE LOGISTIK UND IMMOBILIEN 2016

Mit der vorliegenden Ausgabe von „Logistik und Immobilien“ werden bewährte Inhalte fortgeführt. Gleichzeitig werden inhaltlich und methodisch neue Impulse gesetzt. Die zentralen Themen Development, Investment, Finanzierung und Scoring werden fortgeschrieben und mit einer gemeinsamen Fragestellung verknüpft: Welche Treiber wirken auf den Logistikflächenbedarf und wie wirken sich die veränderten Anforderungen auf die Logistikimmobilien aus? Dabei werden bewusst nicht nur rein quantitative Entwicklungen skizziert; viele Praxisakteure kommen zu Wort – von Projektentwicklern über Investoren bis hin zu den Nutzern von Logistikimmobilien –, die Stellung dazu beziehen, welche Erwartungen Logistikimmobilien zukünftig erfüllen sollen. Ergänzt werden diese Statements durch Expertenpanels, die ebenfalls um ihre Einschätzung gebeten wurden.

BEFRAGUNG DER WICHTIGSTEN AKTEURE

Praxiseinschätzungen sind unerlässlich. Daher wurden die Top-Developer und -Investoren danach gefragt, wie sie die Zukunft der Logistikimmobilie bzw. das Marktumfeld bewerten. Befragt wurden die jeweils 50 größten Projektentwickler/Developer sowie Investoren von Logistikimmobilien, rund 100 Mieter und Eigennutzer von Logistikimmobilien sowie über 200 Experten der kreditvergebenden Institutionen.

EXPERTENGESPRÄCHE

Im Rahmen von Interviews wurden renommierte Experten aus Forschung und Entwicklung um eine Einschätzung der Zukunft von Logistik und Immobilien gebeten.

FOLGENDE FACHLEUTE HABEN MIT IHRER EXPERTENMEINUNG ZUR STUDIE BEIGETRAGEN

EXPERTE: **DR. WALTHER PLOOS VAN AMSTEL**
FÜR DEN BEREICH: **TREIBER DER NACHFRAGE, SUPPLY CHAIN MANAGEMENT, CITYLOGISTIK**

Dr. Walther Ploos van Amstel ist Dozent für City Logistics und Urban Technology an der Universität Amsterdam für Angewandte Wissenschaften. Sein Fokus liegt dabei auf nachhaltiger Citylogistik, städtischen Verdichtungszentren sowie horizontaler und vertikaler Kollaboration. Aktuelle stadtechnische Forschungsprogramme der Universität von Amsterdam für Angewandte Wissenschaften fokussieren sich auf E-Mobilität, Citylogistik und städtebauliche Logistik sowie der Foodlogistik in der Stadt.

Dr. Walther Ploos van Amstel promovierte 2002 im Bereich der Wirtschaftswissenschaften an der Vrije Universiteit in Amsterdam. Er war von 2002 bis 2009 Professor für Logistik an der niederländischen Verteidigungsakademie. Von 2009 bis 2015 war er außerordentlicher Professor an der Vrije Universiteit und arbeitete für TNO Mobility und Slimstock Professionals.

EXPERTE: **ALEXANDER MÖLL**
FÜR DEN BEREICH: **INVESTMENTS**

Herr Möll ist leitender Geschäftsführer der Geschäftstätigkeiten von Hines in Deutschland. Er ist in den Bereichen Finanzen, Geschäftstätigkeiten & Mieterbeziehungen tätig. Er ist für alle Immobilien Aktivitäten in Deutschland, eingeschlossen Entwicklung und Assetmanagement, verantwortlich. Herr Möll war ein Mitglied von Hines Capital Markets Group, welche für strukturiert gemischte Fonds und Kapitalaufnahme in deutschsprachigen Ländern für Hines globale Initiative verantwortlich ist.

Herr Möll graduierte an einer Universität in Berlin und erlangte zudem einen Master of International Business Administration von der Thunderbird School of Global Management.

EXPERTE: **ALEXANDER MAI**
FÜR DEN BEREICH: **BAUKONSTRUKTION, FLÄCHENANFORDERUNGEN**

Alexander Mai ist Projektpartner bei Drees & Sommer und arbeitet seit 2006 im Bereich der Projektsteuerung Hochbau. Hierbei werden für die Kunden die Projekte in den vorgegebenen Kosten, Terminen und Qualitäten realisiert. In den letzten Jahren betreute Herr Mai vorwiegend Immobilienprojekte des E-Commerce. Aktuell wird für einen weltweiten Kunden die Umsetzung einer Halle mit Investitionskosten im dreistelligen Millionenbereich realisiert.

Herr Mai studierte an der Technischen Universität Dresden und schloss das Studium als Diplom-Bauingenieur ab. Zudem besitzt Herr Mai den Titel Master of Science für Erneuerbare Energien.

EXPERTE: **PROFESSOR DR. NICO B. ROTTKE**
FÜR DEN BEREICH: **IMMOBILIENFINANZIERUNG**

Professor Dr. Nico B. Rottke ist Partner bei der Ernst & Young Real Estate GmbH für den Bereich Immobilienfinanzierung und Kapitalmarktdienstleistungen mit den Schwerpunkten der Kapitalbeschaffung und M&A-Beratung. Ehrenamtlich engagiert er sich als Fellow für die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) sowie das Urban Land Institute Deutschland (ULI) und die Counselors of Real Estate (CRE).

14 **EXECUTIVE SUMMARY**

Ob bei den Bauleistungen oder dem Investmentvolumen, die Nachfrage nach Logistikimmobilien bleibt stetig hoch. Welche Ansprüche haben die Marktakteure? Welche Akteure und Wirtschaftszweige generieren den Bedarf an Logistikfläche? Um diese Fragestellungen beantworten zu können, wurden in der zweiten Ausgabe der Studienreihe „Logistik und Immo-

bilien“ nicht nur die Datenbanken von bulwiengesa, sondern auch über 550 Akteure auf dem deutschen Logistikimmobilienmarkt sowie einschlägige Experten aller Fachkapitel befragt. Sie geben aus verschiedenen Blickwinkeln Antworten darauf, wie die veränderten Anforderungen die Logistikimmobilien weiterentwickeln.

30 % DES FLÄCHENUMSATZES WERDEN VON NUR 20 MARKTEILNEHMERN ERZEUGT

Über 10,6 Mio. qm Logistikfläche wurde im Betrachtungszeitraum im Logistiksektor Spedition/Transportwesen umgesetzt. Die zweitgrößte Umsatzgruppe „Automotive“ ist mit 4,2 Mio. qm bereits deutlich kleiner, aber noch spürbar größer als der Logistiksektor Lebensmittel und Getränke mit rund 3 Mio. qm Flächenumsatz. Auch der Sektor E-Commerce hat mit über 2,9 Mio. qm Nachfrage mittlerweile einen bedeutenden Anteil am Flächenumsatz.

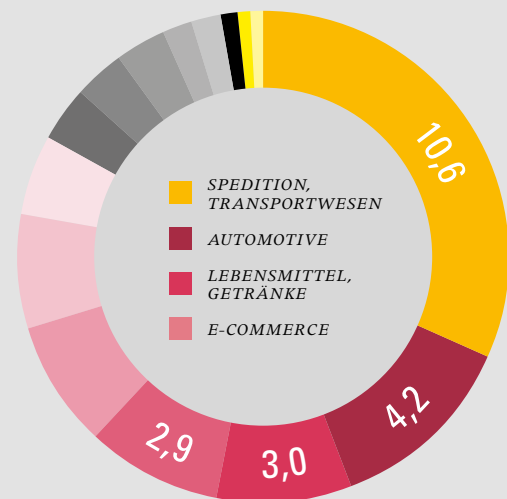
Die größten Flächennachfrager verursachen bereits gut 30 % des gesamten Flächenumsatzes. Mietlösungen setzen sich dabei immer häufiger durch, insbesondere bei E-Commerce-Nutzern. Handelsunternehmen nutzen gern die eigene Logistikimmobilie.

2016 WIRD 40 % MEHR NEUBAUFLÄCHE ERRICHTET WERDEN ALS NOCH 2015

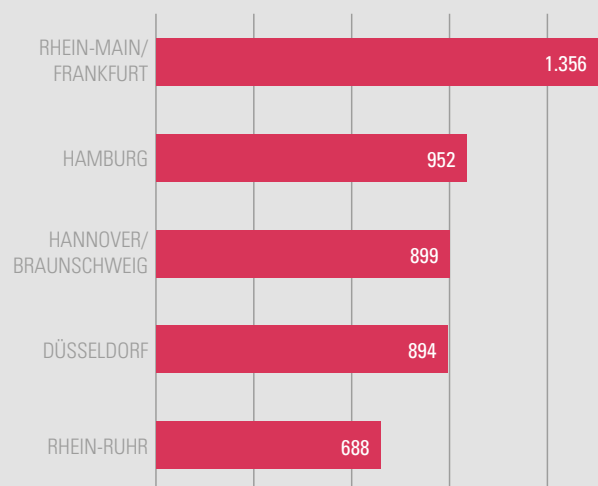
Inklusive der Projekte in der Pipeline werden 2016 rund 4,7 Mio. qm Neubaulogistikfläche errichtet. Dies sind 40 % mehr als 2015 und rund 43 % mehr als im fünfjährigen Durchschnitt des Betrachtungszeitraums (3,3 Mio. qm p. a.). Die jährliche Wachstumsrate im Zeitraum liegt bei über 8 %. Insbesondere E-Commerce und Digitalisierung steigern die Nachfrage nach Logistikimmobilien.

Projektentwickler, allen voran internationale, sind in diesem Zeitraum der aktivste Entwicklertyp. Sie allein errichteten knapp 7 Mio. qm bzw. rund 43 %. Der Großteil der Neubauf lächen befindet sich mit 81 % in den großen und etablierten Logistikregionen Deutschlands.

FLÄCHENUMSÄTZE 2011 – Q2/2016 NACH LOGISTIKSEKTOREN IN MIO. QM



NEUBAUFERTIGSTELLUNGEN 2011 – 2015 IN TSD. QM



EINE NEUES REKORDJAHR IM INVESTMENTMARKT ERSCHEINT REALISTISCH

Mit 3,3 Mrd. Euro Investmentumsatz bei reinen Lager-/Logistikimmobilien wurde 2015 eine neue Rekordmarke erreicht. Der fünfjährige Investmentmarkt-Durchschnitt wurde dabei um knapp 47 % übertroffen. Für 2016 erscheint mindestens ein vergleichbares Niveau realistisch.

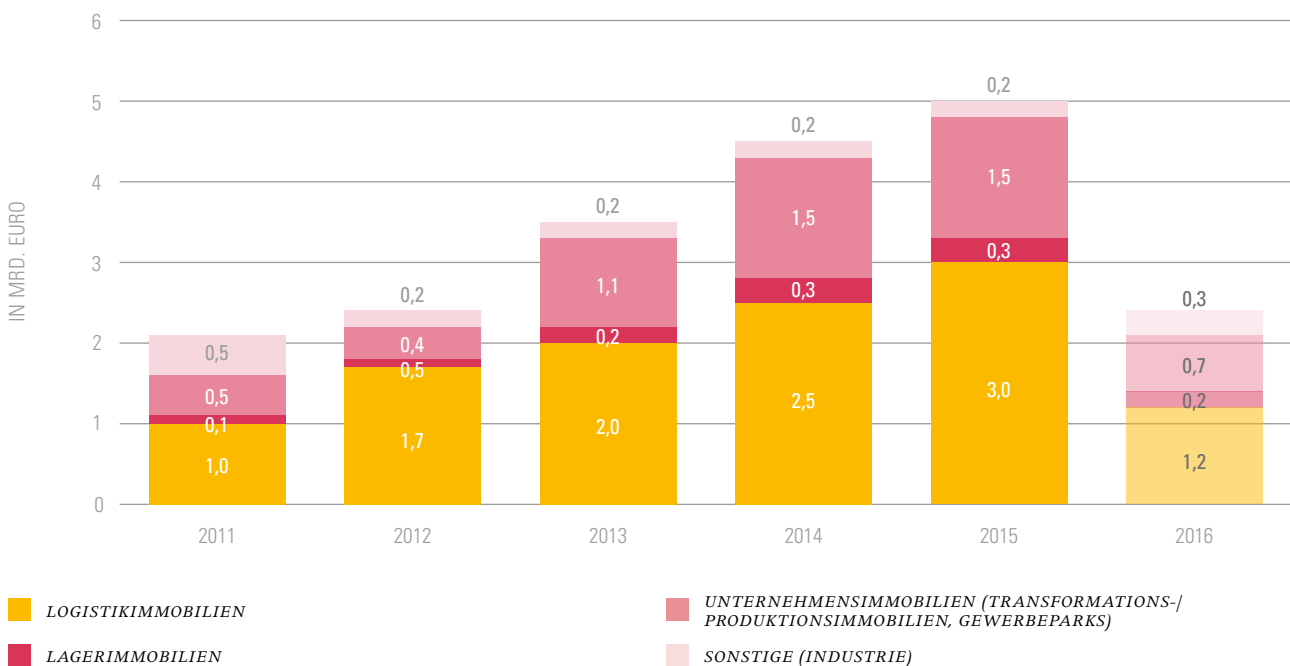
Im gesamten Betrachtungsraum wurden ca. 11,2 Mrd. Euro am Investmentmarkt umgesetzt. Die 10 größten Anleger vereinen mit knapp 5,4 Mrd. Euro rund 47 % des Investmentumsatzes auf sich.

Mittlere Losgrößen zwischen 20 und 40 Mio. Euro stehen dabei im Fokus, kleinere Investmentvolumina werden aber zunehmend akzeptiert.

46,8 %

MEHR UMSATZ 2015 AM INVESTMENTMARKT
GEGENÜBER DEM FÜNFJÄHRIGEN MITTEL

INVESTMENTVOLUMEN 2011 – 2016*



DIE FINANZIERUNG VON LOGISTIK- IMMOBILIEN IST FESTER BESTANDTEIL DER GESCHÄFTSSTRATEGIE VON KREDITGEBERN

Die Finanzierung von Logistikimmobilien ist mittlerweile bei vielen Kreditgebern fester Bestandteil der Geschäftsstrategie und steht heute deutlich einfacher zur Verfügung als früher.

PROF. DR. NICO ROTTKE, EY:

„Die einstigen ‚Evergreens‘ Büro- und Einzelhandelsimmobilien sind aufgrund der Niedrigzinsphase für viele Investoren schlicht zu teuer geworden. Hier werden Alternativen gesucht, wozu mittlerweile ganz klar Logistikimmobilien gehören. Die Kreditgeber reagieren auf die gestiegene Investorenachfrage und öffnen sich zunehmend dieser Assetklasse.“

METROPOLREGIONEN PROFITIEREN PERSPEKTIVISCH AM STÄRKSTEN

Beim Scoring der Logistikregion positioniert sich Hamburg zum wiederholten Mal an der Tabellenspitze. Insgesamt hat sich das obere Drittel der Logistikregionen vergleichsweise

RANG 1: **HAMBURG**

RANG 2: **MÜNCHEN**

RANG 3: **BERLIN**

RANG 4: **DÜSSELDORF**

RANG 5: **RHEIN-MAIN/FRANKFURT**

NEUE FORMEN DER LOGISTIKIMMOBILIE ENTWICKELN SICH

Die gerade erst standardisierte Logistikimmobilie entwickelt sich unter dem Druck der gestiegenen Anforderungen bereits weiter. Noch gleicht es einer Evolution, aber der Systemzusammenhang Produktion–Distribution–Konsum erfährt mittelfristig einen grundlegenden, strukturellen Wandel, der auch Auswirkungen auf die Logistikimmobilie haben wird.

Die mögliche Zukunft der Logistikimmobilie wurde im finalen Kapitel anhand von sieben Thesen diskutiert. Ergebnis: Eine gestiegene Nachfrage auf allen Ebenen führt dabei zu einem erhöhten Bedarf, der zukünftig deutlich höheren Ansprüchen gerecht werden muss. Flexibilität wird zukünftig immer wichtiger werden. Die Logistikhalle der Zukunft muss standardisiert und drittverwendungsfähig, aber flexibel und in kurzer Zeit modifizierbar sein. Aufgrund der zunehmenden Digitalisierung und Automatisierung werden die Anforderungen an technischer Gebäudeausstattung, Internetanbindung und Mezzaninflächen immer höher.

Mehrere Immobilientypen werden sich neu herausbilden oder an Bedarf gewinnen:

- Spezialisierte und originär auf E-Commerce optimierte E-Fulfillment-Center mit mehr Platz für Rechenzentren, Fotostudios und Büroflächen
- Hybridimmobilien, die verschiedenste Prozesse und Aufgaben aus Produktion, Distribution und sogar Handel vereinen und den zunehmenden Outsourcing-Trend der Industrie aufgreift. Der höhere Bedarf an Mezzaninflächen ist nur der erste Schritt in diese Richtung
- Generische Logistikimmobilien, die ein Maximum an Flexibilität generieren und sich immer wieder den veränderten Bedarfen der Nutzer anpassen

stabil entwickelt. Die einzelnen Regionen haben sich zumeist nur um wenige Positionen verändert, wobei einige als Hidden Champions hervorgingen.

HIDDEN CHAMPIONS:

RANG 13: **AUGSBURG (↑9)**

RANG 21: **A4 THÜRINGEN (↑6)**

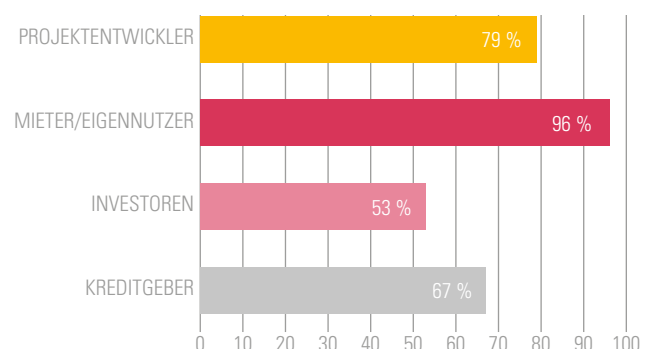
RANG 16: **NÜRNBERG (↑4)**

- Shared Warehouses (Logistics Real Estate as a Service), bei denen Logistikfläche wie im Business Center angemietet werden kann

Auch die Citylogistik wird sich im grundlegenden Strukturwandel anpassen und als Katalysator für neue Gebäudetypen fungieren. Ausgehend von mehrstufigen Logistikkonzepten bilden sich einige grundlegend neue Strukturen ab, um das Problem der letzten Meile zu lösen:

- Große, dezentrale HUBs im weiteren Umfeld von Metropolregionen sind weiterhin nötig
- Konsolidierungscener oder White-Label-HUBs: neutrale Logistikzentren am Stadtrand etablieren sich in der nächsten Stufe, die als Multi-Tenant-Immobilien mehreren KEP-Dienstleistern zur Verfügung stehen
- Micro-HUBs entstehen in der innersten Ebene, die erst die Umsetzung der letzten Meile-Belieferung ermöglichen

WIE WIRD DIE BEDEUTUNG VON HIGH-SPEED-INTERNET UND MEHRFACH-REDUNDANZ ZUKÜNFTIG EINGESTUFT?



WAS TREIBT DIE LOGISTIKFLÄCHENNACHFRAGE?

Strategische Entscheidungen bedürfen komplexer Informationen: „Was kommt auf uns zu? Worauf müssen wir uns einstellen?“ Dies ist auch bei Standortfragen von Logistikimmobilien der Fall. Vor allem gesellschaftliche, demografische, politische und wirtschaftliche Megatrends¹ üben hohen Druck aus. Ein Beispiel ist die gestiegene Zahl der E-Commerce-Einkäufe. Diese werden auch künftig noch umfangreich zunehmen und den Bedarf an Logistikfläche vergrößern. Doch in welchem Umfang, welcher Höhe und an welchen Standorten wird dieser Bedarf akut?

In diesem Abschnitt wird untersucht, wer die wichtigsten Nachfragetreiber für Logistikflächen sind. Zudem soll beantwortet werden, wie hoch die Nachfrage ist und an welchen Standorten sie sich besonders niederschlägt.

ANALYSE DER NACHFRAGETREIBER AUF BASIS VON ÜBER 15.000 FLÄCHENUMSATZEINTRÄGEN

Um Antworten zu finden, wurde die Datenbank von bulwiengesa mit über 15.000 Flächenumsatzeinträgen im Zeitraum von 2011 bis Q2/2016 analysiert. Untersucht wurden sowohl die Umsätze, die durch Eigennutzerbaustarts generiert wurden, als auch die Umsätze aus Vermietungsleistung. Berücksichtigt wurden ausschließlich Logistikflächenumsätze. Umsätze von Unternehmensimmobilien² wurden mit Ausnahme der Lager-/Logistikobjekte herausgerechnet, genauso wie Büro- und Sozialflächen.

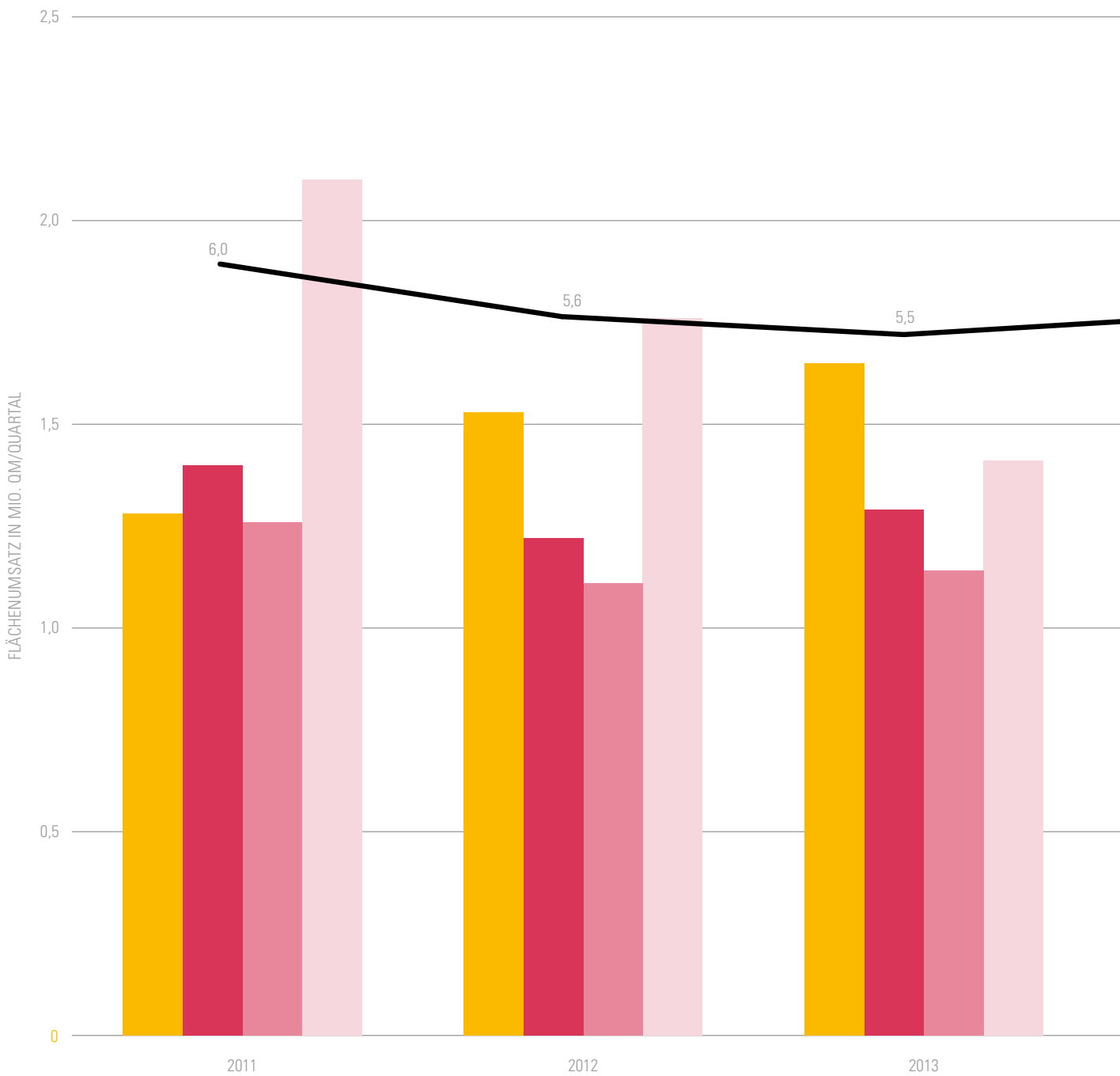
¹ Siehe „Logistik und Immobilien 2015. Viele Perspektiven. Eine Studie.“, abrufbar unter <http://www.bulwiengesa.de/de/publikationen/studien/logistik-und-immobilien-2015>

² Unternehmensimmobilien umfassen neben Lager-/Logistikimmobilien auch Produktionsimmobilien, Gewerbeparks sowie Transformationsimmobilien. Zur Systematik von Unternehmensimmobilien siehe Marktberichte unter unternehmensimmobilien.net

**JÄHRLICH WERDEN IN DEUTSCHLAND
CA. 6 MIO. QM LOGISTIKFLÄCHE
UMGESETZT**

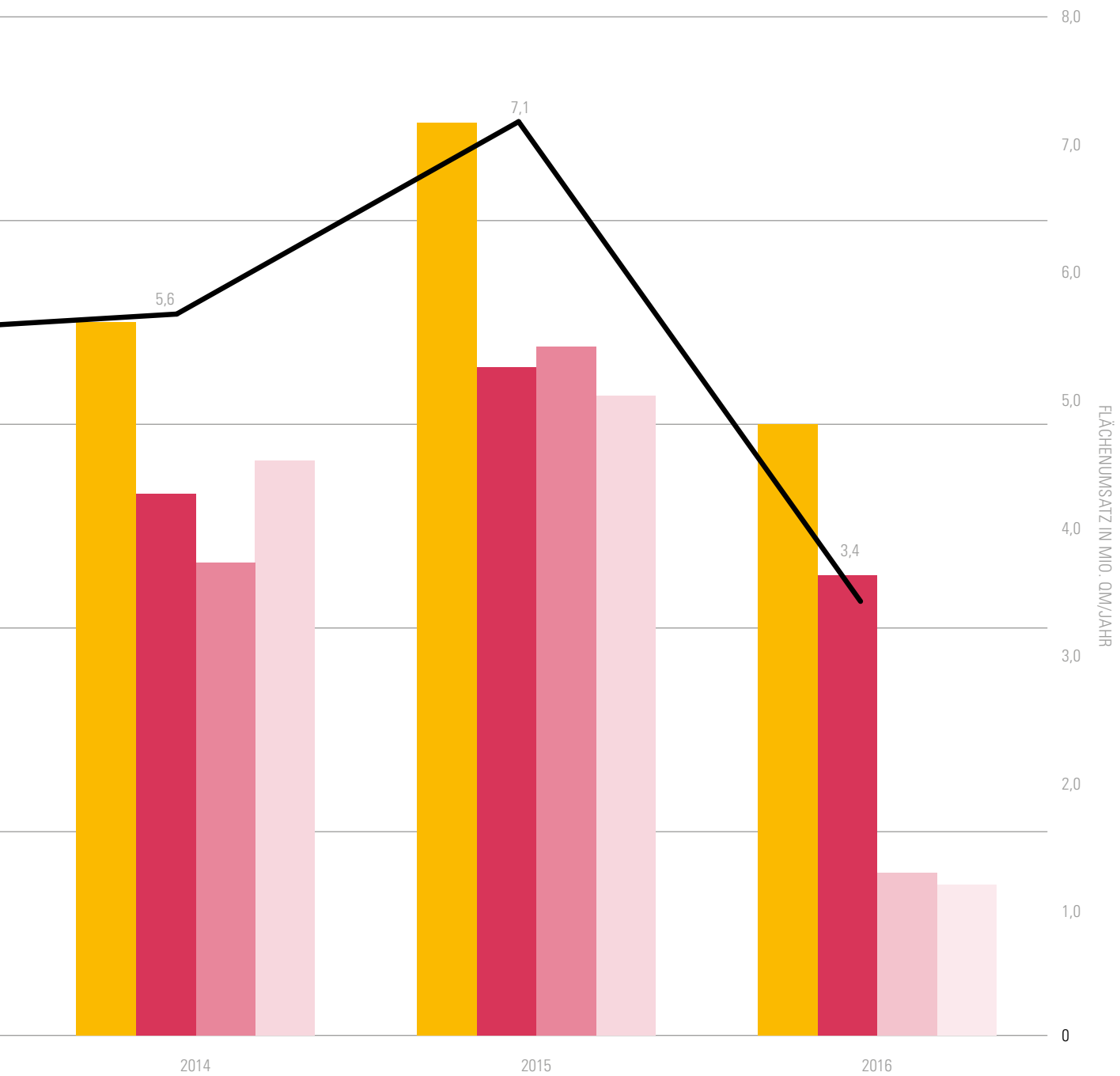
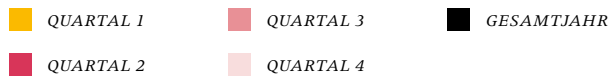
Insgesamt wurden in den vergangenen fünf Jahren knapp 30 Mio. qm Logistikfläche umgesetzt. Pro Jahr sind es ca. 6 Mio. qm. Das zurückliegende Jahr 2015 war dabei mit im Schnitt ca. 7,1 Mio. qm besonders dynamisch. Zum Erhebungsstichtag 31.07.2016 zeigt das laufende Jahr mit

3,4 Mio. qm bereits eine enorme Nachfrage an. Zu berücksichtigen ist, dass für das dritte und vierte Quartal zum aktuellen Stand lediglich die voraussichtlichen Eigennutzerbaustarts berücksichtigt werden konnten. Vermietungen aus diesem Zeitraum sind noch nicht bekannt. Wird die durchschnittliche reine Vermietungsleistung der vergangenen Jahre ohne Eigennutzeranteil auf das dritte und vierte Quartal 2016 übertragen, so kann zum Jahresende von einem Flächenumsatz von über 6,3 Mio. qm ausgegangen werden.



* Auswertung beinhaltet alle verfügbaren Umsätze bis zum Stichtag 31.07.2016

Abb. 1 FLÄCHENUMSATZ NACH QUARTAL UND JAHR, 2011 – 2016*



20 WELCHE LOGISTIKSEKTOREN ERZEUGEN DIE GRÖSSTE NACHFRAGE?

Der Bedarf an Logistikflächen ist hoch. Aktuell ist auch kein Risiko erkennbar, das die Nachfrage mittel- oder langfristig dämpfen könnte. Zwar können externe Schockfaktoren wie der Brexit zu leichten Rückgängen führen, mittelfristig überlagern jedoch die in der Vorgängerstudie angesprochenen Megatrends eventuelle Dämpfer.

Zur Beantwortung der Frage, welche Branchen maßgebliche Treiber für die Logistikflächennachfrage sind, wurden alle berücksichtigten Flächenumsätze gemäß der Art von Logistikgütern bzw. der Art des Umgangs mit dem Logistikgut zugeordnet. Der Flächenumsatz wird nach Art des Logistiksektors dargestellt.³

WIRTSCHAFTSSTRUKTUR, EXPORTSTÄRKE, KONSUMENTEN UND STRATEGISCHE LAGE BEFEUERN DIE NACHFRAGE

Die Analyse nach Logistiksektoren dokumentiert sehr deutlich die Stärken der deutschen Volkswirtschaft und damit auch die der Logistik. Denn beide sind sehr eng miteinander verwoben. So führt der im internationalen Vergleich recht hohe Anteil des Verarbeitenden Gewerbes in Kombination mit einer hohen Exportquote zu einem starken Bedarf nach Logistikflächen in diesem Wirtschaftszweig: Zunächst müssen die Produktionsstätten mit Roh- und Halbprodukten versorgt werden; im Nachgang werden sie erneut vom Produzenten wieder in den Markt verschoben.

Auf der anderen Seite hat Deutschland eine hohe Konsumentenmasse und eine hohe Kaufkraft. Zudem liegt es im Herzen Europas. Es versorgt dadurch neben der deutschen Bevölkerung auch andere Teile Europas. Es verwundert daher nicht, dass auch dadurch der Bedarf an Logistikflächen in die Höhe getrieben wird.

SPEDITION/TRANSPORTWESEN, AUTOMOTIVE, NAHRUNGSMITTEL/GETRÄNKE UND E-COMMERCE SIND STÄRKSTE TREIBER

Bei der Analyse nach Logistiksektoren zeigt sich eine absolute Dominanz des Sektors Spedition und Transportwesen. Darin sind im Wesentlichen die Kontraktlogistiker und Speditionen enthalten, die nicht einer Güterart oder einer speziellen Umgangsart mit dem Lagergut (z. B. Textillogistik) zuzuordnen sind.

Über 10,6 Mio. qm wurden im Bereich Spedition/Transportwesen umgesetzt. Die bereits deutlich kleinere zweitgrößte Umsatzgruppe ist der Automotiv-Bereich. Auch der Bereich Lebensmittel und Getränke weist an dritter Stelle mit einem Flächenumsatz von 3 Mio. qm ein hohes Volumen auf.

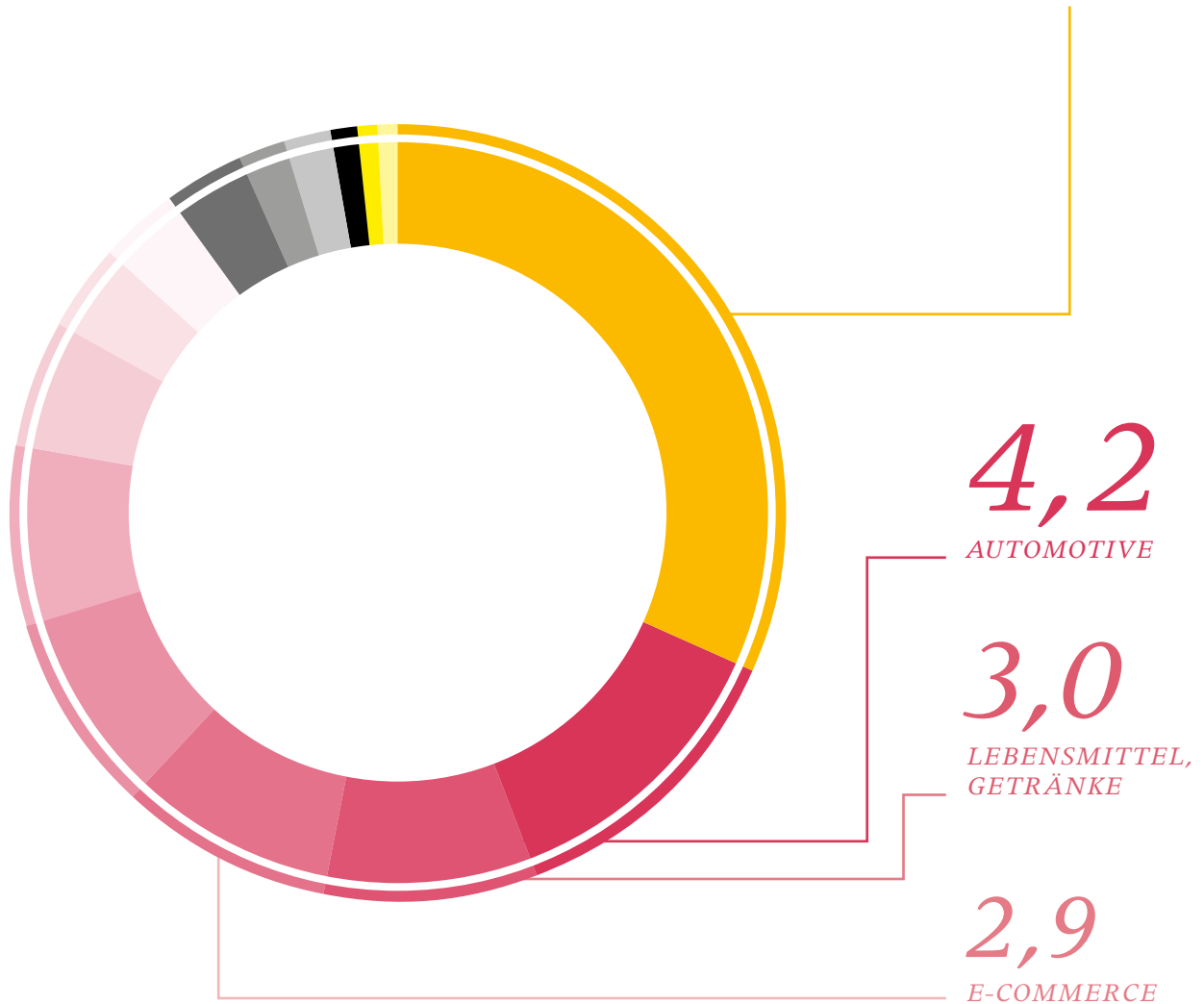
Nicht immer lässt sich im Sektor E-Commerce eindeutig trennen zwischen „Pure Playern“, also Unternehmen, die (nahezu) ausschließlich online handeln wie Amazon oder Zalando, und „Omni-Channel-Retailern“. Oftmals kann kaum herausgearbeitet werden, wie viel Logistikfläche etwa bei einem Modehändler für den stationären Handel oder für den Onlinehandel genutzt wird. Anhand der Analyse lässt sich jedoch ablesen, dass auch der Sektor E-Commerce mit über 2,9 Mio. qm Nachfrage im Betrachtungszeitraum mittlerweile einen bedeutenden Anteil am Flächenumsatz hat. Die Industrie (außerhalb des Automotiv-Bereichs) verbucht einen vergleichsweise kleinen Teil von 2,8 Mio. qm auf sich, gefolgt von den KEP-Dienstleistern mit 1,8 Mio. qm. Die übrigen Sektoren fächern sich in kleinere Anteile auf.

³ Auch eine Analyse nach Wirtschaftszweigsystematik wurde durchgeführt. Allerdings weist diese Systematik Defizite hinsichtlich ihrer Abbildungsschärfe der Logistiksektoren auf. Das Problem ist die Orientierung an der deutschen Statistik, die beispielsweise den E-Commerce-Sektor nicht herausarbeiten kann. Aus diesem Grund analysiert bulwiengesa die Flächenumsätze zusätzlich nach Logistiksektoren, nimmt also Einteilungen vor, welcher Logistikcharakter in der genutzten Fläche im Wesentlichen durchgeführt wird.

Abb. 2 FLÄCHENUMSATZ NACH LOGISTIKSEKTOREN IN MIO. QM, 2011–2016*

10,6

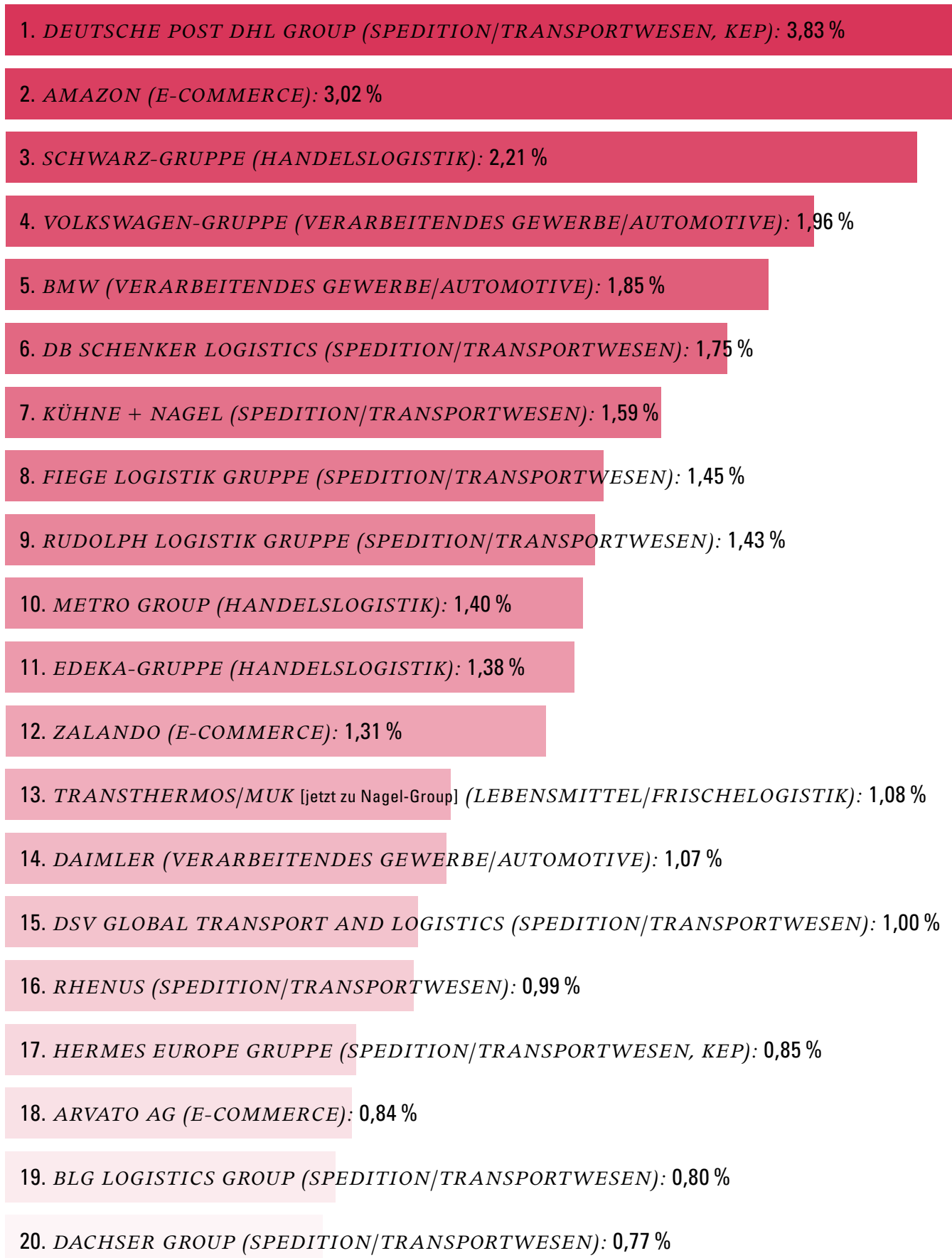
SPEDITION UND TRANSPORTWESEN



- SPEDITION, TRANSPORTWESEN: 10,6
- AUTOMOTIVE: 4,2
- LEBENSMITTEL, GETRÄNKE: 3,0
- E-COMMERCE: 2,9
- INDUSTRIE: 2,8
- HANDEL UND GROSSHANDEL: 2,5
- KEP (KURIER, EXPRESS, PAKETLOGISTIK): 1,8
- MODE, TEXTILLOGISTIK: 1,2
- SONSTIGES: 1,1
- HAUSHALTSGÜTER: 1,1
- MED. PRODUKTE, PHARMALOGISTIK: 0,7
- KONSUMGÜTER: 0,6
- BAU UND BAUZULIEFERER: 0,4
- IT, COMPUTER, DATENTECHNIK: 0,3
- CHEMIE UND ZULIEFERER: 0,2

*Auswertung beinhaltet alle verfügbaren Umsätze bis zum Stichtag 31.07.2016

Abb. 3 *DIE TOP-20-NUTZERGRUPPEN DEUTSCHLANDS, 2011–2016**



WER STEHT HINTER DER NACHFRAGE?

Welche Unternehmen stehen hinter diesen Flächenbedürfnissen? Um dieser Frage nachzugehen, wurden sämtliche Einträge nochmals nach Akteursgruppen ausgewertet. Dafür wurden alle Einheiten einer Unternehmensgruppe unter dem Gruppennamen vereint. So werden z. B. alle Marken des VW-Konzerns als VW-Gruppe ausgewiesen.

Im Marktgeschehen wird nicht jede einzelne Vermietung oder jeder Baustart eines Eigennutzers bekannt. Dennoch wird durch die laufende Marktforschung ein großer Teil ermittelt, sodass sich auf dieser Basis eine sehr deutliche Tendenz ergibt, welche Unternehmen hinter der Flächennachfrage stehen. Die nebenstehende Übersicht zeigt über alle Logistiksektoren hinweg die Top-20-Unternehmen mit der größten Nachfrage im Betrachtungszeitraum.

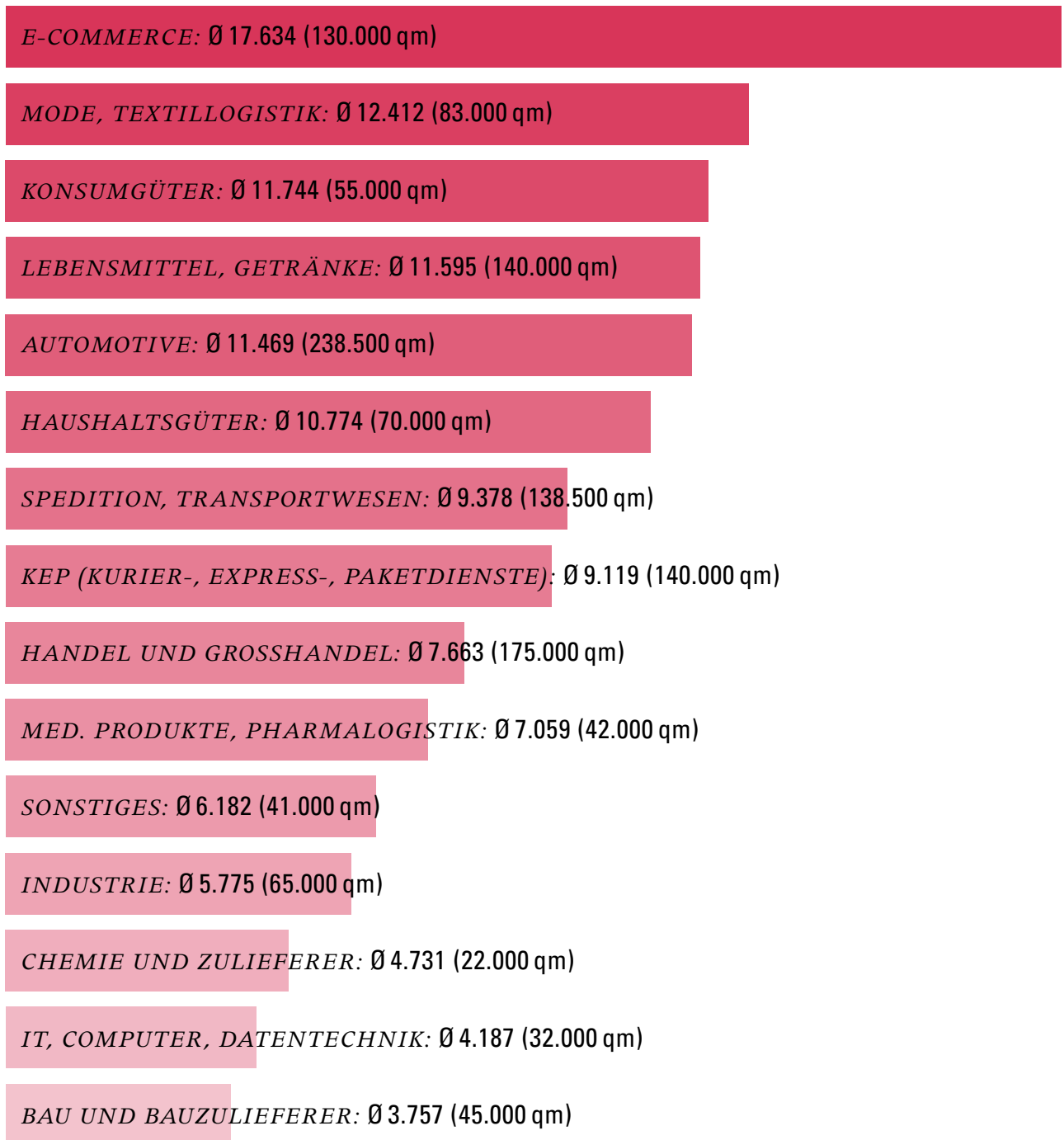
Die Liste der Top-20-Unternehmen deckt sich mit der Auswertung der Logistiksektoren. Vertreten sind Unternehmen aus den Bereichen Logistik (Kontraktlogistiker, Speditionen sowie KEP-Dienstleister), E-Commerce sowie Automotiv-Logistik im Verarbeitenden Gewerbe. Auch die Handelslogistik als Treiber der Nachfrage ist stark vertreten.

DIE TOP-20-NACHFRAGER VEREINEN GUT 30 % DES GESAMTEN FLÄCHENUMSATZES

Die Auswertung basiert auf den Flächenumsätzen, die von ca. 2.050 unterschiedlichen Unternehmen bzw. Unternehmensgruppen generiert wurden. Die Top 20 unter ihnen sind bereits ursächlich für mindestens 30 % des gesamten Flächenumsatzes im Betrachtungszeitraum. Dies verdeutlicht, dass es zum einen Unternehmen, darunter große Konzerne, mit einem sehr großen Bedarf gibt, zum anderen aber auch ein sehr zersplittertes und kleinteiliges Feld.

Auch sind die Flächengrößen in den einzelnen Logistiksektoren unterschiedlich ausgeprägt. Logistikflächen der Industrie (ohne Automotive) sowie des KEP-Sektors beispielsweise sind vergleichsweise kleinteilig. Umsätze über 50.000 qm oder darüber werden selten bis gar nicht registriert. Beim E-Commerce-Sektor ist das Gegenteil der Fall: Über ein Fünftel der Flächen weist Größen zwischen 50.000 qm und 75.000 qm auf. Dieser Sektor hat mit 18 % darüber hinaus den höchsten Anteil an Flächen, die größer als 100.000 qm sind.

Abb. 4 GRÖSSENSTRUKTUREN DES FLÄCHENUMSATZES NACH LOGISTIKSEKTOREN IN QM, 2011 – 2016*



Auffällig ist, dass die nachgefragten Größen teilweise stark differieren. So gibt es z. B. im Bereich Automotive sehr große Umsätze mit bis zu 200.000 qm und darüber. Der Durchschnitt liegt jedoch im mittleren Bereich von rund 11.500 qm, da hier auch sehr viele mittelständische Unternehmen mit kleinen Flächenbedarfen enthalten sind. Für die sieben umsatzstärksten Logistiksektoren sowie den sonstigen Sektoren verteilt sich das Größenfeld folgendermaßen.

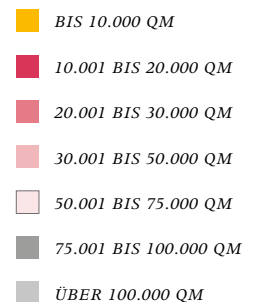
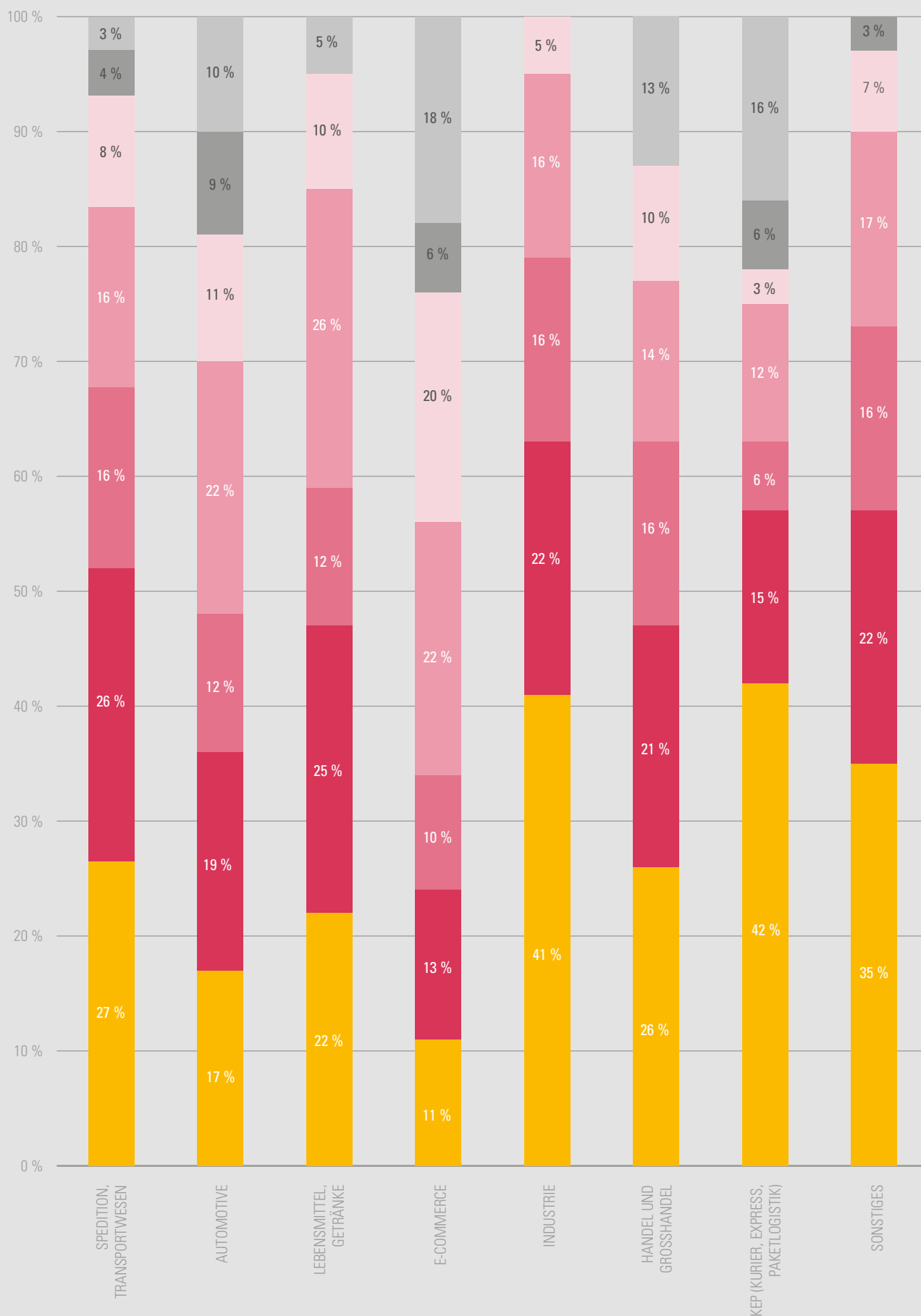


Abb. 5 GRÖSSENKLASSEN VON FLÄCHENUMSÄTZEN IN VERSCHIEDENEN LOGISTIKSEKTOREN, 2011 – 2016*



*Auswertung beinhaltet alle verfügbaren Flächenumsätze bis zum Stichtag 31.07.2016

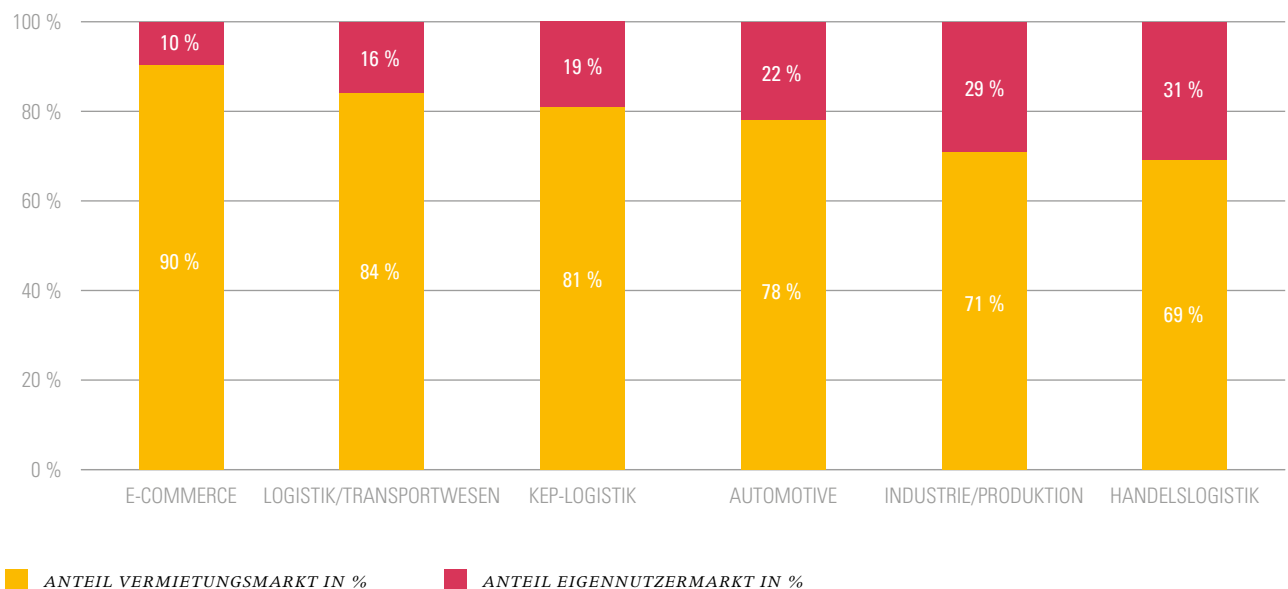
26 MIETE ODER EIGENTUM? ANLASS DER FLÄCHENUMSÄTZE

Der Anlass des Flächenumsatzes gibt Auskunft darüber, ob die Flächenumsätze eigengenutzt oder angemietet werden. Im Betrachtungszeitraum wurden zwischen 70 % und 90 % der Flächen durch die Nutzer angemietet – die Flächenumsätze sind eindeutig durch Vermietungen getrieben.

Die Handelslogistik legt dabei noch den größten Wert darauf, in der eigenen Immobilie zu wirtschaften, dicht gefolgt von der Industrie. E-Commerce-Kunden oder auch Logistiker greifen dagegen deutlich seltener auf eine eigene Immobilie zurück und setzen stärker auf eine Mietlösung.

HANDELSLOGISTIKER SETZEN STÄRKER AUF EIGENTUM, E-COMMERCE-NUTZER MIETEN LIEBER

Abb. 6 ANTEILE VON EIGENNUTZUNGEN UND VERMIETUNGSMARKT NACH LOGISTIKSEKTOR IN %, 2011–2016*



DIE REGIONALE STRUKTUR DER FLÄCHENNACHFRAGE

Die Nachfrage nach Logistikflächen ist regional unterschiedlich. Hamburg und Frankfurt/Rhein-Main-Gebiet haben die höchste absolute Flächennachfrage. Im 5-Jahres-Schnitt erzeugen sie eine Nachfrage von 0,49 bis 0,5 Mio. qm p. a. Die nächsten Regionen folgen bereits mit etwas Abstand und schließen sich nahezu linear aneinander an. Das Mittelfeld liegt bei ca. 0,8 Mio. qm bzw. 180 bis 200 Tsd. qm p. a.

Die Frage, welche Logistiksektoren in welchen Regionen besonders prägnant ausfallen, ist dabei sehr aufschlussreich für Detailanalysen – die Zahlen hierzu werden in der Klapptabelle

näher aufgeschlüsselt. Ebenfalls interessant ist die regionale Verteilung der Nachfrage einzelner Logistiksektoren, hier am Beispiel der beiden Treiber Automotive bzw. E-Commerce. Aus Gründen der besseren Darstellung gehen in die Karten nur Flächenumsätze über 10.000 qm ein (siehe S.26/27).

NÄHE ZUR PRODUKTION: DER LOGISTIKSEKTOR AUTOMOTIVE

Im Automotiv-Sektor wird die Nachfrage im Wesentlichen dort generiert, wo auch die Produktion der Kraftfahrzeuge ver-

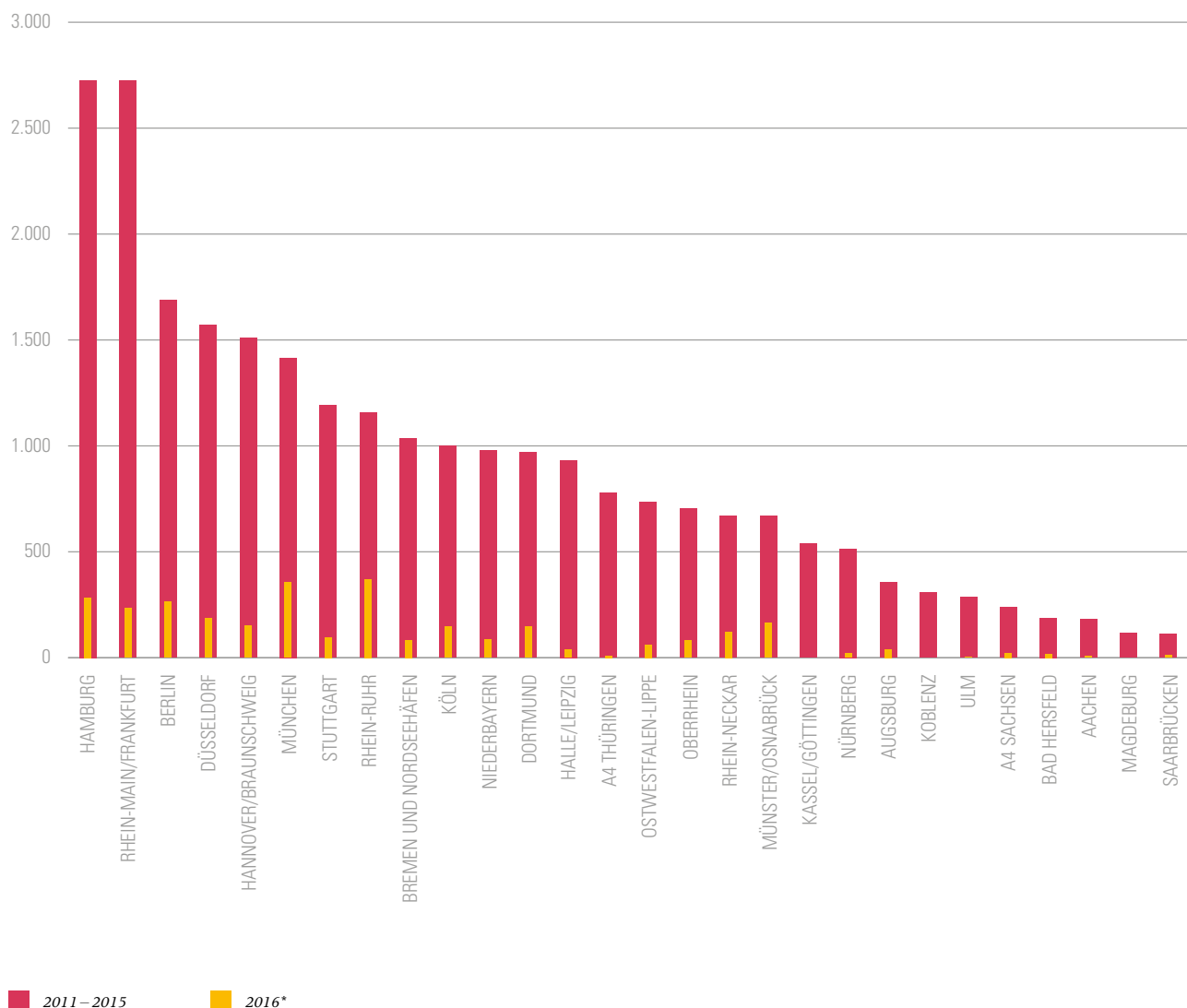
*Auswertung beinhaltet alle verfügbaren Umsätze bis zum Stichtag 31.07.2016

ortet ist. Daher sind Standorte rund um Stuttgart, Ingolstadt, Niederbayern, Wolfsburg usw. vielfach von sehr großen Flächenumsätzen ab 50.000 qm geprägt. Die Ausnahme bilden hier die Ersatzteillager, die teilweise abseits vom Produktionsstandort sehr zentral in der Mitte Deutschlands liegen. Prominentes Beispiel hierfür sind die Ansiedlungen im Raum Kassel. Darüber hinaus gibt es eine ganze Reihe von Zulieferbetrieben, die als Hidden Champions bevorzugt in Süddeutschland verortet sind. Allerdings gibt es auch hier einige Ausnahmen wie Automotive Plastic Components Berlin (APCB) in Berlin.

MEIST BEI METROPOLREGIONEN: DER LOGISTIKSEKTOR E-COMMERCE

Die Standorte der E-Commerce Logistik orientieren sich häufig, aber nicht immer an der Nähe zu Konsumenten; viele sind jedoch nicht landläufig bekannt. Hier ist das Feld deutlich großvolumiger und auf weniger Standorte fokussiert. Dabei stehen die Branchengrößen wie Amazon und Zalando hervor, die im Wesentlichen innerhalb oder in der Nähe von Metropolregionen angesiedelt sind. Lediglich in Einzelfällen werden auch Standorte jenseits der etablierten Logistikregionen bezogen, so z. B. von Home24 in Walsrode zwischen Hamburg und Hannover/Braunschweig. Die Logistikregion Halle/Leipzig kann ebenfalls einige Ansiedlungen auf sich verbuchen, auch wenn sehr großvolumige Ansiedlungen nicht darunter fallen.

Abb. 7 FLÄCHENUMSATZ NACH LOGISTIKREGIONEN IN TSD. QM



28 **Abb. 8** FLÄCHENUMSÄTZE ÜBER 10.000 QM IM LOGISTIKSEKTOR AUTOMOTIVE, 2011–2016*

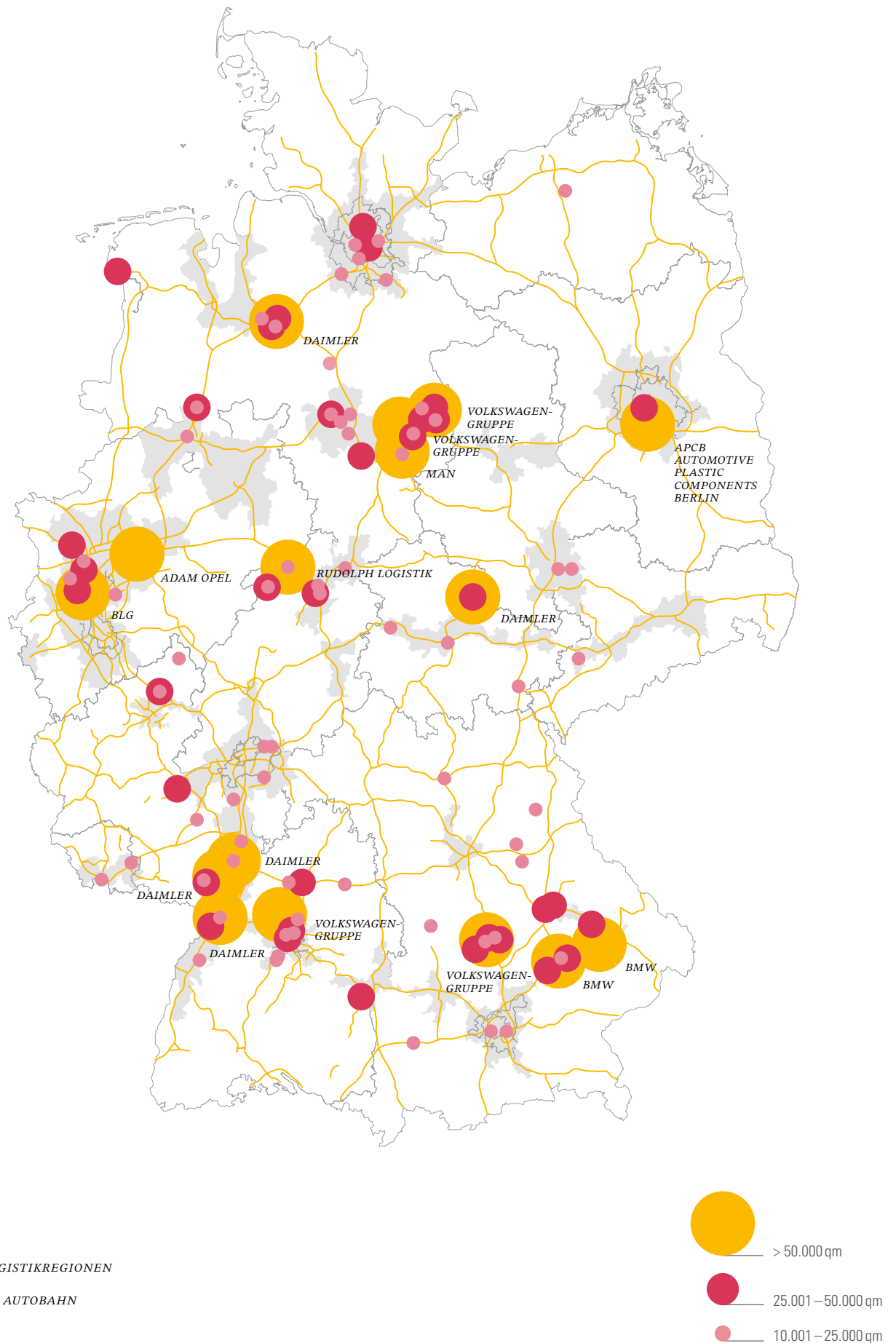
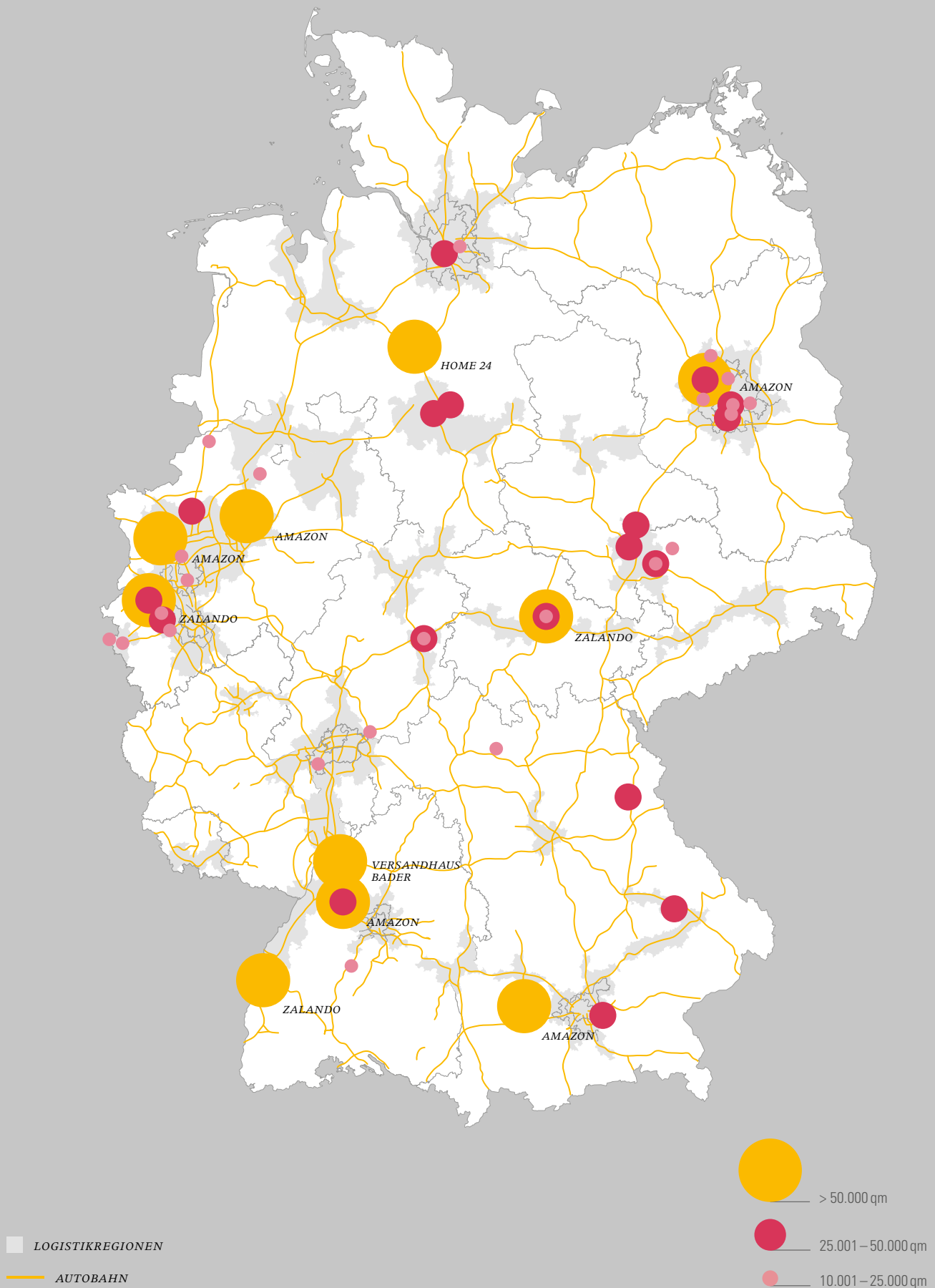


Abb. 9 FLÄCHENUMSÄTZE ÜBER 10.000 QM IM LOGISTIKSEKTOR E-COMMERCE, 2011 – 2016*



* Auswertung beinhaltet alle verfügbaren Umsätze bis zum Stichtag 31.07.2016

30 WIE SIEHT DIE ZUKUNFT DER NACHFRAGE AUS?

Konsum, Produktion und Distribution stehen, wie im vergangenen Jahr ausführlich dargestellt, unter einem großen Veränderungsdruck. Diese drei Haupttreiber der letzten Jahre führen in unterschiedlichem Maß zu einem steigenden Bedarf an Logistikflächen. Aber wie sieht es zukünftig aus?

DR. WALTHER PLOOS VAN AMSTEL, PROFESSOR FÜR SUPPLY CHAIN MANAGEMENT UND CITYLOGISTIK:

„Es ist davon auszugehen, dass der Bedarf an Logistikflächen weiter steigt und der E-Commerce-Sektor weiterhin einer der wichtigsten Treiber sein wird. Das Wachstum der letzten Jahre wird sich dabei noch um ein Mehrfaches steigern – einmal verursacht im B2C-Bereich, zum anderen aber auch getrieben durch den B2B-Bereich, in dem E-Commerce bisher nur in Ansätzen zu beobachten war:

B2C-Bereich: Endkonsumenten kaufen auch weiterhin immer stärker über das Internet. Die vergangenen Wachstumsraten werden sich jedoch abflachen, denn Mode wird auch weiterhin gern lokal gekauft, da man es direkt anziehen kann und es sich beim gemeinsamen Einkauf auch um ein Event handelt. Beide Bereiche können nicht gleichermaßen wachsen. Anders sieht es im Frische- und Lebensmittelsektor aus. International wird hier immer stärker im Internet eingekauft. Dies wird ebenfalls in Deutschland der Fall sein, auch wenn es deutschlandtypisch vielleicht ein wenig länger dauern mag. Mittelfristig ist hier ein Anteil des E-Commerce von rund 20 % am gesamten Einzelhandelsumsatz realistisch. Bis 2025/2030 gehen einige sogar von 30 % oder darüber aus.

B2B-Bereich: Der Großhandel bzw. der Handel zwischen Unternehmen wird erst ansatzweise über das Internet durchgeführt. Hier sehe ich noch einen enormen Wachstumsschub auf uns zukommen, der bis zu fünfmal höher ausfallen kann als im B2C-Bereich. Auch hierfür müssen Logistiklösungen gefunden werden.“

Auch über den E-Commerce-Sektor hinaus gibt es Treiber, die den Bedarf an Logistikflächen weiter steigen lassen werden, wie Walther Ploos van Amstel anhand eines Beispiels erläutert:

„Es gibt viele Felder unseres täglichen Lebens, die sich durch die Digitalisierung und den technischen Fortschritt stark verändern werden. So zum Beispiel der ganze Bereich ‚Homecare‘. Hier werden Logistiklösungen ‚on demand‘ umgesetzt, d. h. sehr individualisiert und nach Bedarf. Nehmen wir beispielsweise an, ein Patient bekommt jeden Tag eine andere Menge an Medikamenten in anderen Dosierungen. Er füllt sie selbst in Medikamentendosen und begeht dabei eventuell Fehler. Alternativ gibt der Arzt die Medikation an die Großhandelsapotheke weiter, die sie in personalisierten Blisterverpackungen an den Patienten liefert. Dies ist sicher und komfortabel. Sofern hier etwas geändert werden muss, kann dies vom Arzt direkt per Ferndiagnose durchgeführt und an die Apotheke weitergegeben werden. So sparen alle Akteure Zeit und Wege, was wiederum Kosten reduziert und die Versorgungssicherheit erhöht.“

»Es ist davon auszugehen, dass der Bedarf an Logistikflächen weiter steigt und der E-Commerce-Sektor weiterhin einer der wichtigsten Treiber sein wird.«

DR. WALTHER PLOOS VAN AMSTEL





HONG KONG DYNAMIC
CARGO CENTRE
(Quelle: Goodman)

DER MARKT FÜR ENTWICKLUNGEN VON LOGISTIKIMMOBILIEN

In diesem Kapitel werden die jüngsten Entwicklungen von Logistikimmobilien ausgewertet. Neben der Analyse des Status quo lässt sich auch ein kleiner Blick in die Zukunft werfen. Wer sind die wichtigsten Entwicklergruppen in Deutschland? Lassen sich Trendänderungen erkennen? Können Muster bezüglich der Akteure und Regionen in Deutschland identifiziert werden?

Analysiert wurde die bulwiengesa-Objektdatenbank, die u. a. alle (durch Research) ermittelbaren Bautätigkeiten im Logistikimmobiliensegment enthält. Zudem fand ein gezielter, intensiver Austausch mit den Top 50 der Marktakteure statt, die im Hallenbau in Deutschland aktiv sind. Betrachtet wurden reine Lager- und Logistikhallen. Nicht abgebildet werden dagegen Produktions- und sonstige Gewerbeimmobilien wie Gewerbeparks o. ä., die Bestandteil des Marktberichtes der Initiative Unternehmensimmobilien sind und nicht dem Logistikmarkt angehören.

Insgesamt steht ein Datenpool von 1.032 Objekten, die zwischen 2011 und 2015 realisiert wurden, sowie 444 Pipeline-Objekten (Projekte in Bau bzw. konkreter Planung) für die Analyse zur Verfügung. Stichtag dieser Auswertung war der 31.07.2016.

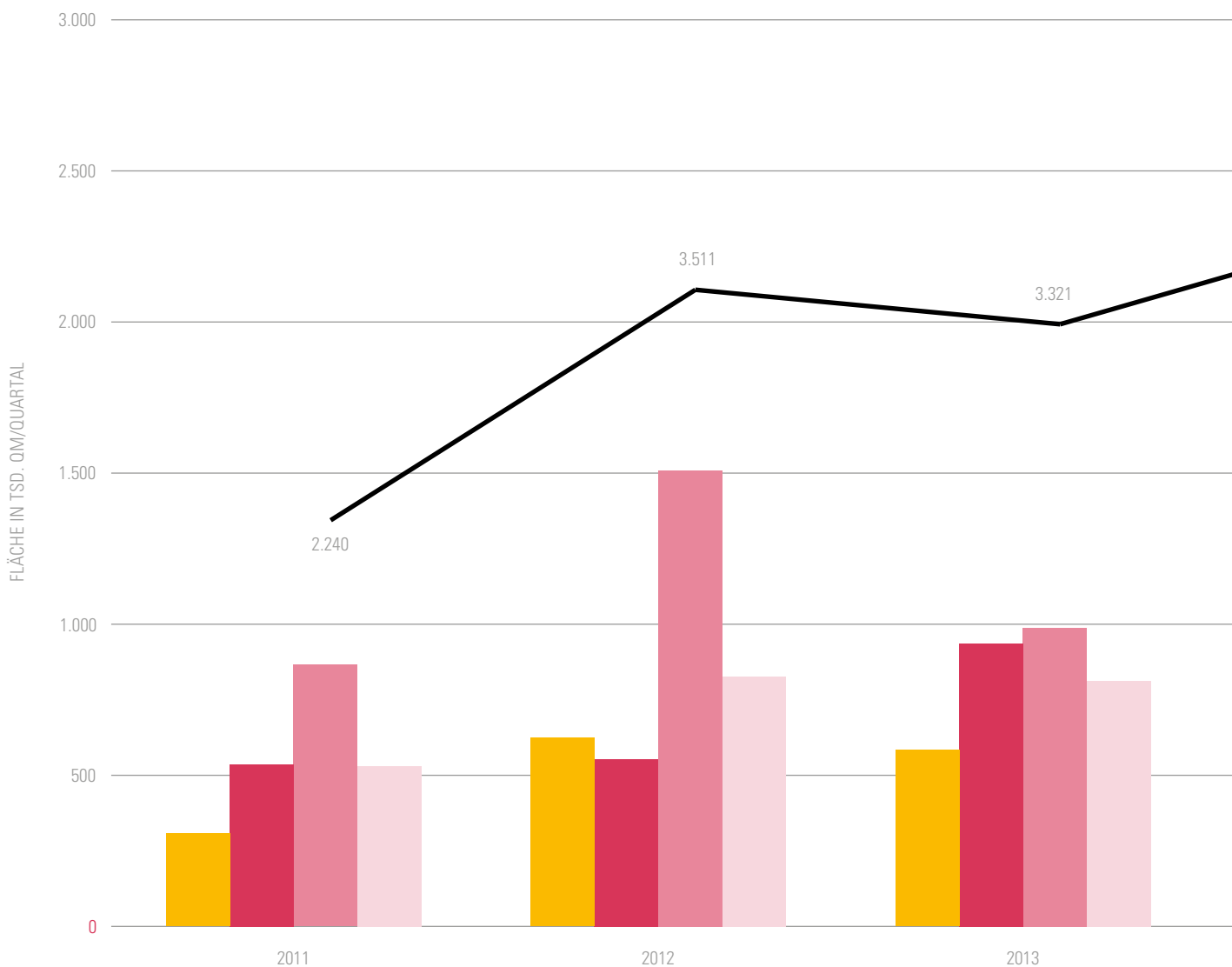
Als Neuerung zur quantitativen Analyse des Entwicklermarktes wurden in diesem Kapitel relevante Marktakteure gefragt, wie sie die Zukunft der Logistikimmobilie sehen. Gemeinsam mit den befragten Experten durch Experteninterviews geben sie einen Ausblick, was in Zukunft für die Logistikimmobilie wichtiger werden wird.

34 DAS ENTWICKLUNGSVOLUMEN FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 2011 BIS 2016

VON 2011 BIS 2016 WURDEN ÜBER 18 MIO. QM NEUGEBAUTE LOGISTIKFLÄCHE⁴ FERTIGGESTELLT. IN DER PIPELINE BEFINDEN SICH WEITERE 2,9 MIO. QM

Der Welthandel ist in den letzten Jahren weiterhin stark gewachsen. Gemeinsam mit diversen parallel verlaufenden Megatrends führte dies zu einem ansteigenden Bedarf an Neubaufächen im Logistikimmobilienbereich. Entstanden 2011 noch gut 2,2 Mio. qm neue Flächen, waren es 2015 bereits über 3,3 Mio. qm. 2016 werden unter Berücksichtigung der Pipeline-Objekte insgesamt 4,7 Mio. qm Neubaufäche errichtet – das wären 40 % mehr Logistikfläche als 2015. Im Zeitraum von 2011 bis 2016 werden dann, inkl. der Pipeline, rund 21,0 Mio. qm erbaut worden sein.

Abb. 10 FERTIGGESTELLTE NEUBAULOGISTIKFLÄCHE IN DEUTSCHLAND NACH QUARTAL UND JAHR IN TSD. QM, 2011 – 2016*



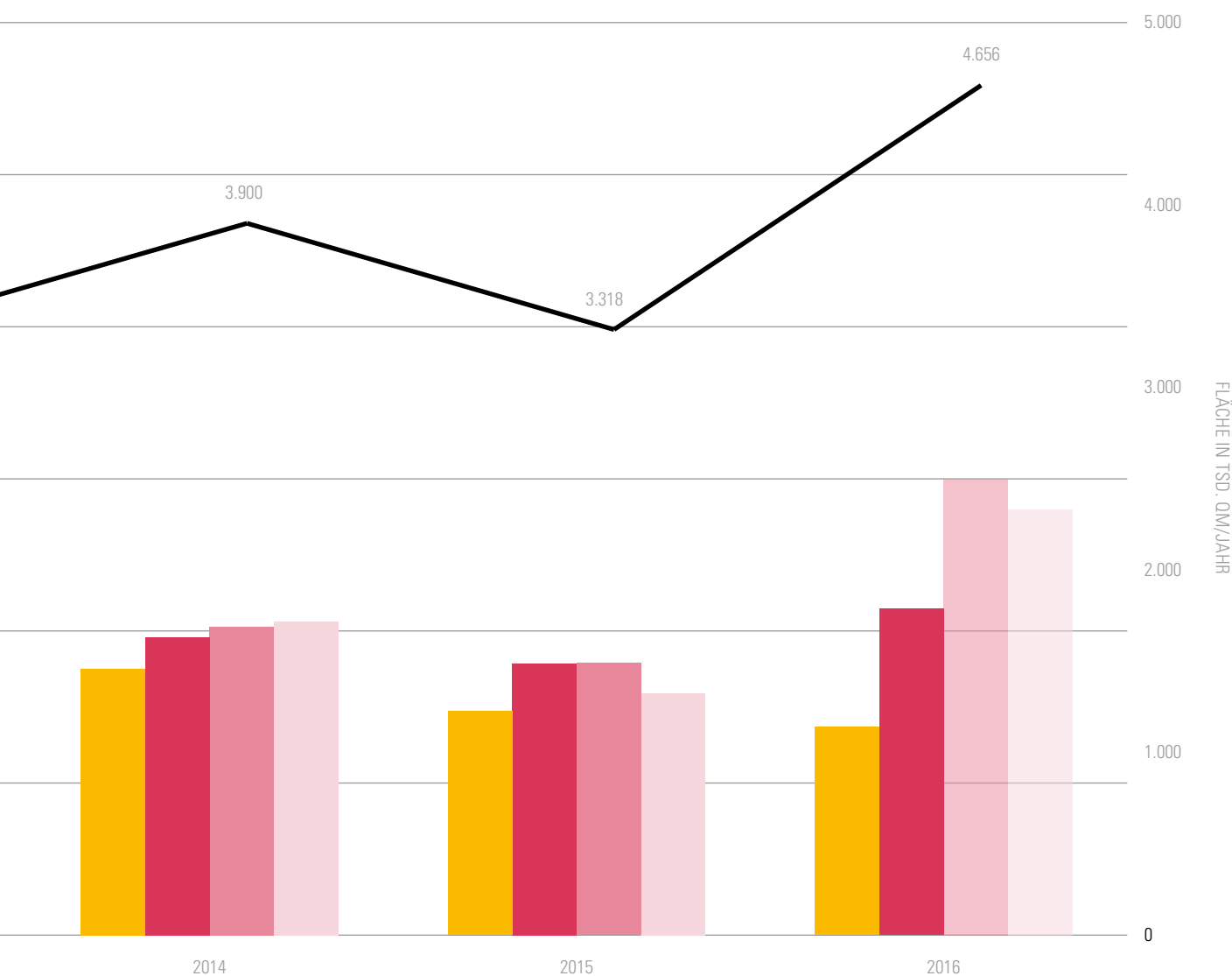
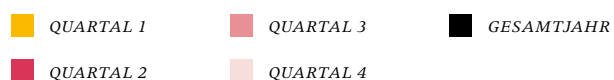
⁴Eine Erklärung der Neubaulogistikfläche befindet sich im Glossar auf der Webseite www.logistikundimmobilien.de
 * Bis Q2/2016 verifizierte Werte, Q3 bis Q4/2016 geschätzte Werte auf Basis der Pipeline-Daten

**JÄHRLICHE WACHSTUMSRATE
VON CA. 8,2 %**

Mit der Fertigstellung von 4,7 Mio. qm im Gesamtjahr 2016 läge das Neubauvolumen damit auch deutlich über dem 5-Jahres-Durchschnitt von knapp 3,3 Mio. qm.

Dies ist ein rasanter Anstieg – die Ursache dafür ist u. a. eine starke Nachfrage aufgrund des veränderten Konsumenten-

verhaltens. E-Commerce ist in den letzten Jahren zu einem kontinuierlichen Treiber geworden. Nachgefragt wurden vor allem größere Hallenflächen (um 50 Tsd. qm) zur Lagerung und Kommissionierung sowie zur Verteilung in Anbetracht der gesamten Lieferkette durch sogenannte Fulfillment-Center. Darunter lassen sich beispielsweise Objekte wie von Arvato in Hannover (ca. 60.000 qm) oder Amazon, mit oftmals mehr als 100.000 qm, zählen. Auch die KEP-Branche, die sich ebenfalls den Veränderungen anpassen muss betrifft diese Veränderung.



36 WER BAUT IN DEUTSCHLAND EIGENTLICH LOGISTIK-IMMOBILIEN? – ENTWICKLERTYPEN IN DER ÜBERSICHT

Die Entwicklerlandschaft im Bereich der Logistikimmobilien war vor kurzem noch sehr intransparent. Die vorliegende Studienreihe trägt dazu bei, diesen Markt transparenter zu gestalten. Das Development wird von einer Vielzahl an Akteuren geprägt: Neben einigen großen national und international ausgerichteten Projektentwicklern gibt es viele kleinere Marktteilnehmer, die vor allem regional oder für die Eigennutzung aktiv sind.

Im Gegensatz zum Bürobereich werden deutlich weniger Objekte (teil-)spekulativ errichtet. Auch planen und bauen viele Unternehmen ihre Immobilien noch selbst. Vor allem in Niedrigzinsphasen gilt diese Option häufig als die attraktivere Variante. Diese Baumaßnahmen werden in der Analyse ebenfalls berücksichtigt, da sie für einen nicht unerheblichen Teil des gesamten Bauvolumens in Deutschland verantwortlich sind. Insgesamt werden wie im vergangenen Jahr die fünf bedeutendsten Entwicklertypen betrachtet.

PROJEKTENTWICKLER SIND DER AKTIVSTE ENTWICKLERTYP

Projektentwickler errichteten 43 % oder umgerechnet knapp 7 Mio. qm der von 2011 bis 2015 entstandenen Neubauflächen im Logistikbereich. Ihnen folgen mit einem Anteil von 22 % und einer fertiggestellten Fläche von 3,6 Mio. qm die Handelslogistiker.

Logistiker platzieren sich mit einem Anteil von 17 % und einer fertiggestellten Neubaufäche von gut 2,8 Mio. qm am Entwicklermarkt dicht hinter den Handelslogistikern. Besonders die Kontraktlogistik ist geprägt von zeitlich befristeten Verträgen, daher sind Mietlösungen für sie meist effizienter als der Eigenbesitz von Logistikimmobilien. Auch dadurch fällt der Anteil der Logistiker am Bauvolumen entsprechend geringer aus.

Die äußerst heterogene Gruppe der Eigennutzer/Industrie folgt den Logistikern mit einem Gesamtanteil von 15 % am Bauvolumen. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) und Industriebetriebe betreiben ihre eigenen Immobilien, woraus sich auch das vergleichsweise geringe Bauvolumen ergibt. Einige größere Unternehmen lagern ihre Logistikprozesse tendenziell aus und besitzen dadurch einen geringeren Anteil an der Neubaufächenentwicklung. Eine Ausnahme stellen hier die Automobilkonzerne dar, die ebenfalls zu einem großen Teil in Eigenregie bauen.

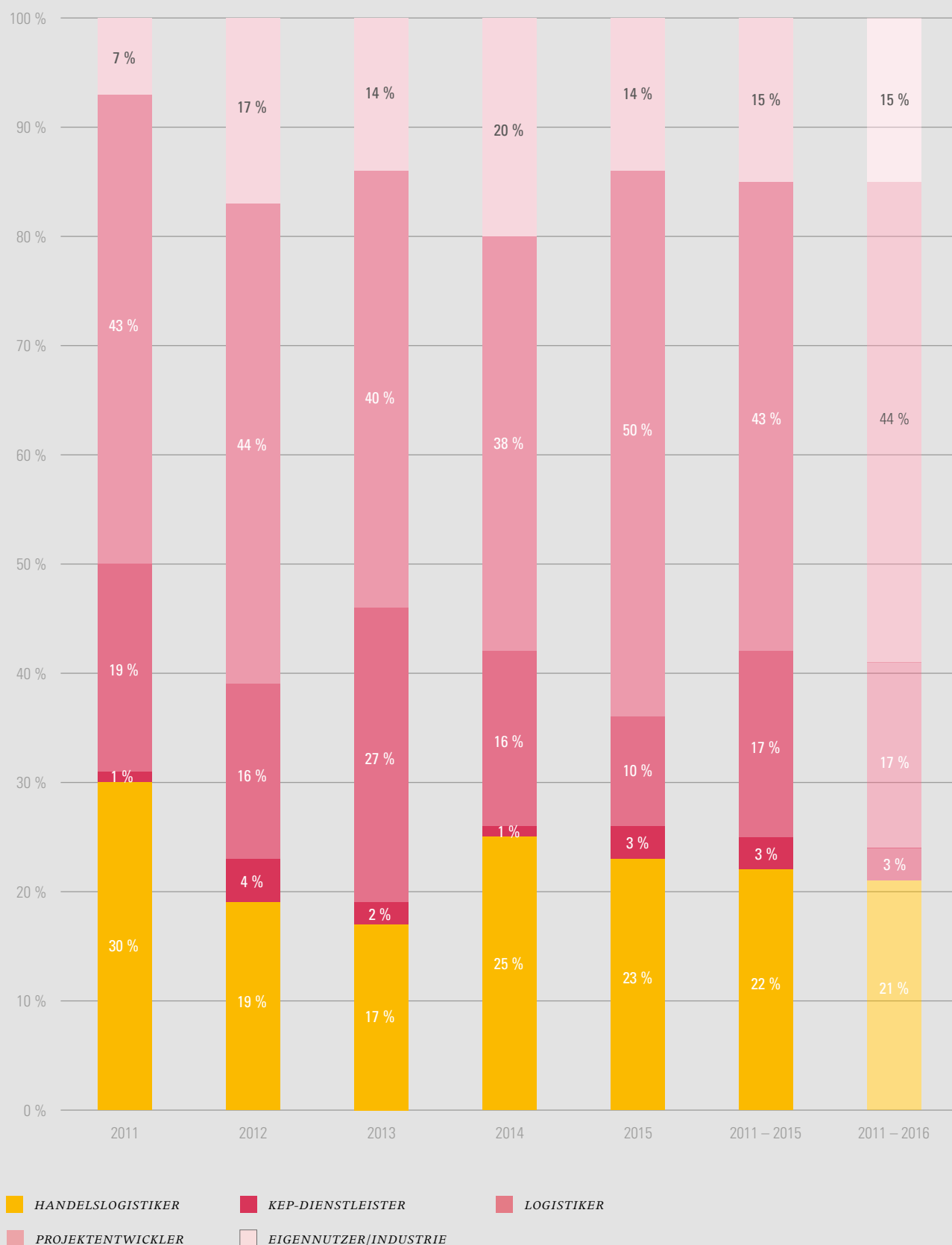
KEP-Dienstleister errichteten den geringsten Anteil an Neubauleistungsfläche im Betrachtungszeitraum. Mit den von 2011 bis 2015 fertiggestellten 390.000 qm Logistikflächen haben sie lediglich einen Anteil von 3 % am Gesamtvolumen. Ursächlich hierfür ist vor allem eine durchschnittlich kleine Neubaufäche von ca. 10.000 qm pro Objekt. Besonders häufig werden Umschlagimmobilien für die großen Unternehmen Deutsche Post DHL Group, Hermes, DPD oder GLS entwickelt. Der Anteil der entwickelten Logistikfläche fällt auch deshalb gering aus, weil KEP-Dienstleister häufig Logistikimmobilien anmieten. Zwar sind KEP-Dienstleister nur untergeordnet als Bauherr tätig, im Zuge sich verändernder Prozesse im Bereich der Last-Mile-Logistik und auch des stetig ansteigenden Wettbewerbsdrucks durch „Branded-Delivery-Services“ (Amazon und Zalando führen selbst KEP-Dienstleistungen durch) sind KEP-Dienstleister allerdings gefordert, sich stärker im Markt zu positionieren und Wettbewerbs- sowie technologische Herausforderungen anzunehmen.

Der Vergleich der einzelnen Jahre und der Developertypen zeigt eine gewisse Schwankungstendenz bei den Developertypen. So stieg der Anteil bei Projektentwicklern von 2011 (43 %) bis 2015 auf 50 % an, wohingegen er 2014 noch bei 38 % lag. In diesem Zeitraum haben die Handelslogistiker und die Industrie umfangreiche Projekte in Eigenregie fertiggestellt und ihre Anpassungsstrategien der Logistiknetze umgesetzt. Insbesondere die Handelslogistik hat damit auf den steigenden E-Commerce-Trend reagiert. Die Industrie hingegen war stark vom Automotive-Bereich beeinflusst, der seine Logistikflächen aufgrund der umfangreichen Modelloffensiven vergrößern musste.

Bei Logistikern ist der Anteil 2015 auf das geringste Niveau der letzten fünf Jahre gefallen (10 %). Eine steigende Anzahl an Logistikern setzt nicht mehr ausschließlich auf eigene Entwicklungen, sondern nimmt auch die Mietoption wahr.

Zusammenfassend betrachtet zeigt sich ein dynamisch geprägter Zeitverlauf der einzelnen Entwicklertypen. Dabei werden die Bauleistungen der Eigennutzer/Industrie, Logistiker und Handelsunternehmen eher von unternehmerischen Ausrichtungen sowie globalen Marktbedingungen gelenkt. Projektentwickler lassen sich eher von konjunkturellen Entwicklungen beeinflussen. Sie werden als Bauherren von Logistikimmobilien auch künftig große Bedeutung haben.

Abb. 11 *ERRICHTETE NEUBAULOGISTIKFLÄCHE IN DEUTSCHLAND NACH ENTWICKLERTYP, 2011 – 2016**



* Bis Q2/2016 verifizierte Werte, Q3 bis Q4/2016 geschätzte Werte auf Basis der Pipeline-Daten

1. GOODMAN GROUP (PROJEKTENTWICKLER): 1.720.000 qm
2. SCHWARZ-GRUPPE (HANDELSLOGISTIKER): 612.000 qm
3. EDEKA-GRUPPE (HANDELSLOGISTIKER): 443.500 qm
4. ALPHA INDUSTRIAL (PROJEKTENTWICKLER): 288.000 qm
5. VOLKSWAGEN-GRUPPE (EIGENNUTZER/INDUSTRIE): 239.500 qm
6. SEGRO (PROJEKTENTWICKLER): 232.000 qm
7. IDI GAZELEY (PROJEKTENTWICKLER): 228.500 qm
8. HARDER & PARTNER (PROJEKTENTWICKLER): 224.000 qm
9. DEUTSCHE POST DHL GROUP (LOGISTIKER/KEP-DIENSTLEISTER): 222.500 qm
10. GARBE GROUP (PROJEKTENTWICKLER): 202.000 qm
11. HABACKER HOLDING (PROJEKTENTWICKLER): 202.000 qm
12. GREENFIELD DEVELOPMET (PROJEKTENTWICKLER): 201.000 qm
13. PANATTONI EUROPE (PROJEKTENTWICKLER): 199.000 qm
14. IXOCON (PROJEKTENTWICKLER): 196.500 qm
15. REWE (HANDELSLOGISTIKER) : 191.500 qm
16. FIEGE-GRUPP (LOGISTIKER/PROJEKTENTWICKLER): 191.000 qm
17. PROLOGIS (PROJEKTENTWICKLER): 184.000 qm
18. KNV KOCH, NEFF & VOLCKMAR (LOGISTIKER): 175.000 qm
19. DAIMLER (EIGENNUTZER/INDUSTRIE): 174.000 qm
20. VGP GROUP (PROJEKTENTWICKLER): 166.000 qm

Abb. 12 *TOP-20-ENTWICKLER VON LOGISTIKFLÄCHEN IN DEUTSCHLAND, 2011 – 2015*

AKTIVITÄTEN DER EINZELNEN ENTWICKLER AUF DEM DEUTSCHEN MARKT

Die Analyse der Entwicklertypen hat gezeigt, welche Gruppen sich im Entwicklermarkt behaupten. Aber welche Akteure verbergen sich hinter den Entwicklertypen? Welche Entwicklungsleistung erbringen sie?

SPITZENREITER GOODMAN ERRICHTET ÜBER 1,7 MIO. QM LOGISTIKFLÄCHE

Die australische Goodman Group errichtete zwischen 2011 und 2015 Neubaulogistikflächen von mehr als 1,7 Mio. qm. Große Anteile daran haben die Fertigstellungen von mehreren Amazon-Logistikzentren, z. B. in Pforzheim und Koblenz mit allein über 200.000 qm sowie eines für Zalando in Erfurt mit fast 80.000 qm.

REGE, ABER SCHWANKENDE BAUTÄTIGKEIT DER LEBENSMITTELBRANCHE

Mit großem Abstand zur Goodman Group folgen die Handelsunternehmen der Schwarz-Gruppe (Kaufland, Lidl) und der EDEKA-Gruppe. Das Entwicklungsvolumen der Schwarz-Gruppe betrug 2011 bis 2015 rund 612.000 qm, das der EDEKA-Gruppe 443.500 qm Neubaupläche. Die REWE-Gruppe, die in der letzten Studie unter den Top-5-Entwicklern positioniert war, entwickelte im vergangenen Jahr vergleichsweise wenige Flächen. Daher rutscht sie im diesjährigen Ranking auf den 15. Platz ab – im Gegensatz zur Schwarz-Gruppe, die 2014 mit einem Neubauvolumen von mehr als 179.000 qm Logistikfläche hervorsticht und sich hinter dem Projektentwickler Goodman behaupten kann. Verantwortlich für diese Entwicklung ist die Fertigstellung eines Logistikzentrums im Magna Park im hessischen Langgöns mit einer Neubaupläche von fast 100.000 qm; außerdem baute die Schwarz-Gruppe ein

weiteres großes Logistikzentrum für Lidl in Bassenheim mit ca. 41.000 qm. Die EDEKA-Gruppe positioniert sich 2014 mit einem auffällig hohen Neubauvolumen von rund 139.500 qm Logistikfläche auf dem dritten Platz aller Entwickler. Diese Entwicklung ist vor allem auf drei Objekte zurückzuführen: das ca. 70.000 qm große Kühllager im Megapark Valluhn-Gallin im Verflechtungsraum Hamburg, ein 48.000 qm großes Logistikzentrum in Striegistal und ein rund 56.500 qm umfassendes Logistikzentrum in Wiefelstede.

Die rege, aber schwankende Bautätigkeit der Lebensmittelbranche hat vor allem zwei Gründe: Die Ausrichtung auf leicht verderbliche Waren erfordert spezialisierte Immobilien mit Tiefkühl-, Kühl- und Frischelagern, die stark individualisiert sind. Hinzu kommt die Neuausrichtung der Distributions- und Versorgungsnetzwerke sowie der Filialstruktur, die bei entsprechendem Anpassungsbedarf phasenweise zu einer erhöhten Bautätigkeit führt.

WEITERE PROJEKTENTWICKLER DOMINIEREN DEN MARKT

Abgesehen von den Handelslogistikern und angeführt von der Goodman Group dominieren weitere Projektentwickler den Markt. Auf Platz 4, hinter den eben erwähnten Handelslogistiker-Gruppen, folgt der europaweit vertretene Projektentwickler Alpha Industrial mit einem Neubauvolumen von mehr als 288.000 qm. 2014 bzw. 2012 wurden von diesem beispielsweise Logistikimmobilien wie das Logistik- und Weiterverarbeitungszentrum Keramag in Ratingen von mehr als 43.000 qm oder die Logistikzentrale von Redcoon mit rund 54.000 qm in Erfurt fertiggestellt.

Interessant an dieser Stelle ist, dass mit der Volkswagen-Gruppe der fünfte Platz von einem Eigennutzer/Industrie eingenommen wird. Ausschlaggebend hierfür waren u. a. die Entwicklung des Logistik-Optimierungs-Zentrums bei Hannover mit einer Fläche von rund 56.000 qm sowie der Logistikzentren in Wolfsburg, Emden und Baunatal mit Flächen zwischen 23.000 und 40.000 qm.

Als einziges Logistikunternehmen/KEP-Dienstleister befindet sich die Deutsche Post DHL Group mit einem Neubauvolumen von mehr als 222.500 qm unter den Top 10. 2015 konnte sie beispielsweise durch die Fertigstellungen einer 44.000 qm großen Sortieranlage am Flughafen Leipzig oder eines mehr als 60.000 qm großen Distributionszentrums im Gewerbegebiet Allermöhe in Hamburg ein Gesamtvolumen von 148.500 qm entwickeln.

Lediglich zwei weitere Logistiker sind unter den Top 20 zu finden: KNV und die Fiege-Gruppe. Die Fiege-Gruppe, die nicht nur als Logistiker auftritt, sondern auch eine Abteilung für Projektentwicklungen besitzt, hat 2014 ein Flächenvolumen von 96.500 qm realisiert. Dazu zählt u. a. das im zweiten Bauabschnitt fertiggestellte, rund 97.500 qm große Multi-User-Logistikzentrum in Dieburg bei Frankfurt am Main. Der Buchlogistiker KNV (Koch, Neff & Volckmar) platzierte sich durch eine einzige Entwicklung einer Logistikanlage mit 175.000 qm im Jahr 2014 bei Erfurt auf Platz 17.

AKTIVITÄTEN DER PROJEKTENTWICKLER IN DEUTSCHLAND

Trotz jährlicher Schwankungen nehmen Projektentwickler eine immer bedeutendere Stellung ein. Mit einem Marktanteil von mehr als 43 % der gesamten Neubaufäche von 2011 bis 2015 entwickelten sie insgesamt rund 7 Mio. qm. Dieser Anteil wird künftig weiter steigen, da Logistiker sich zunehmend auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und vermehrt zur Anmietung übergehen.

DIE TOP 5 DER PROJEKTENTWICKLER ERREICHEN ANTEILE VON FAST 38 % AM BAUVOLUMEN

Das auf Logistikimmobilien spezialisierte australische Unternehmen Goodman führt die Riege der Projektentwickler mit deutlichem Abstand an – niemand entwickelt mehr Neubaufächen auf dem deutschen Markt. Das ist keine große Über-

raschung, auch in den zurückliegenden Jahren war Goodman überdurchschnittlich aktiv. Mit knapp 24 % (rund 1,72 Mio. qm Logistikfläche) aller fertiggestellten Logistikflächen zwischen 2011 und 2015 setzt sich Goodman unter den Projektentwicklern mit einem Unterschied von rund 20 Prozentpunkten zum Zweitplatzierten Alpha Industrial ab. Alpha Industrial schaffte ein Neubauvolumen von 288.000 qm, gefolgt von SEGRO mit 232.000 qm. Mit einem geringen Abstand liegt IDI Gazeley auf dem vierten Platz der Top-5-Projektentwickler. Insgesamt errichtete das Unternehmen mit amerikanischen Wurzeln rund 228.500 qm Logistikfläche, wovon etwa 25.000 qm auf nur eine Entwicklung im Magna Park in Kassel für 2015 entfallen. Das mittelständische Unternehmen Harder & Partner stellt den Fünftplatzierten unter den Projektentwicklern mit 224.000 qm Neubaufäche dar.

62%
SONSTIGE

Abb. 13 ANTEIL DER FÜNF GRÖSSTEN PROJEKTENTWICKLER AM BAUVOLUMEN DER PROJEKTENTWICKLER, 2011 – 2015

24%
GOODMAN GROUP

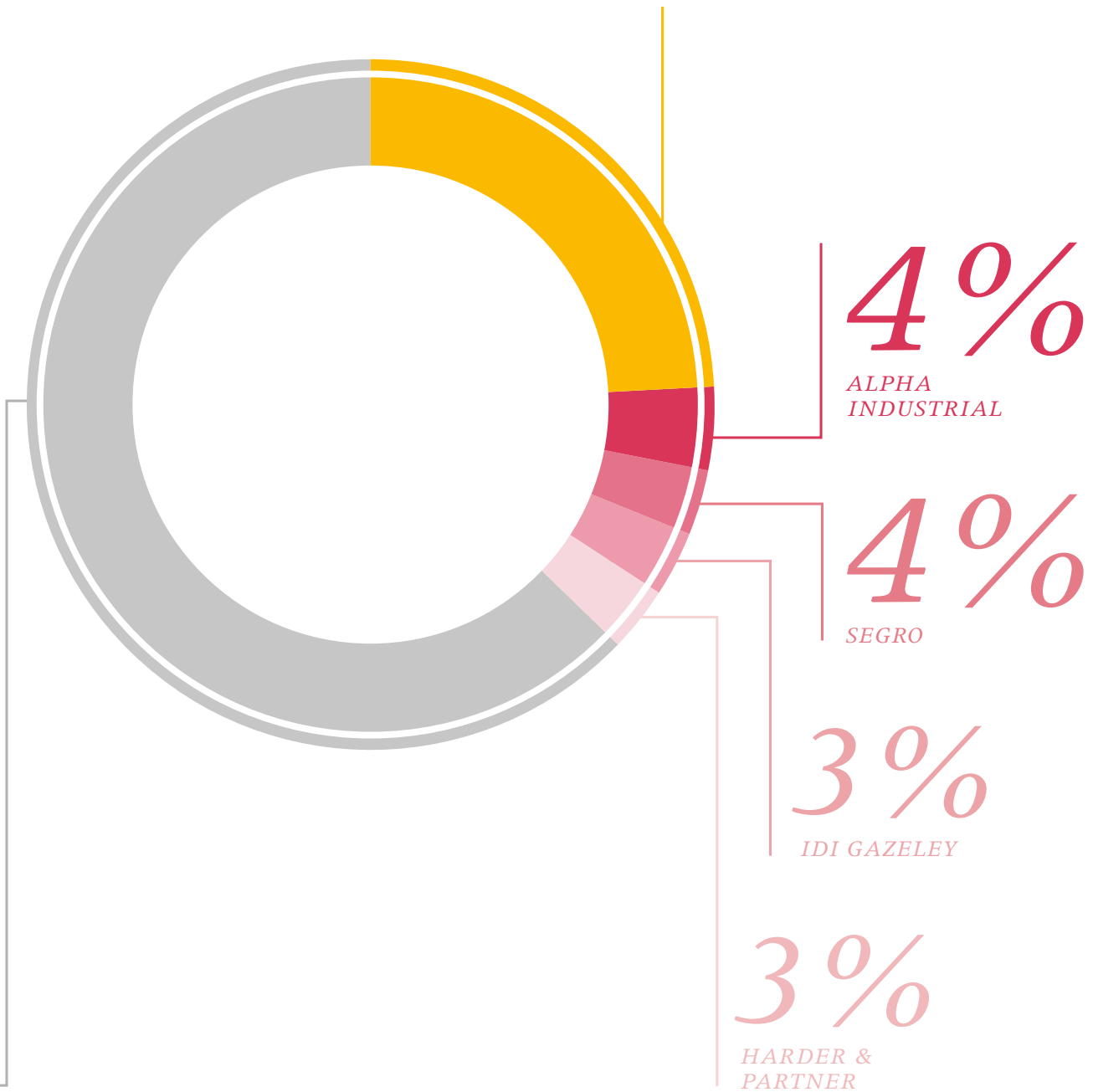
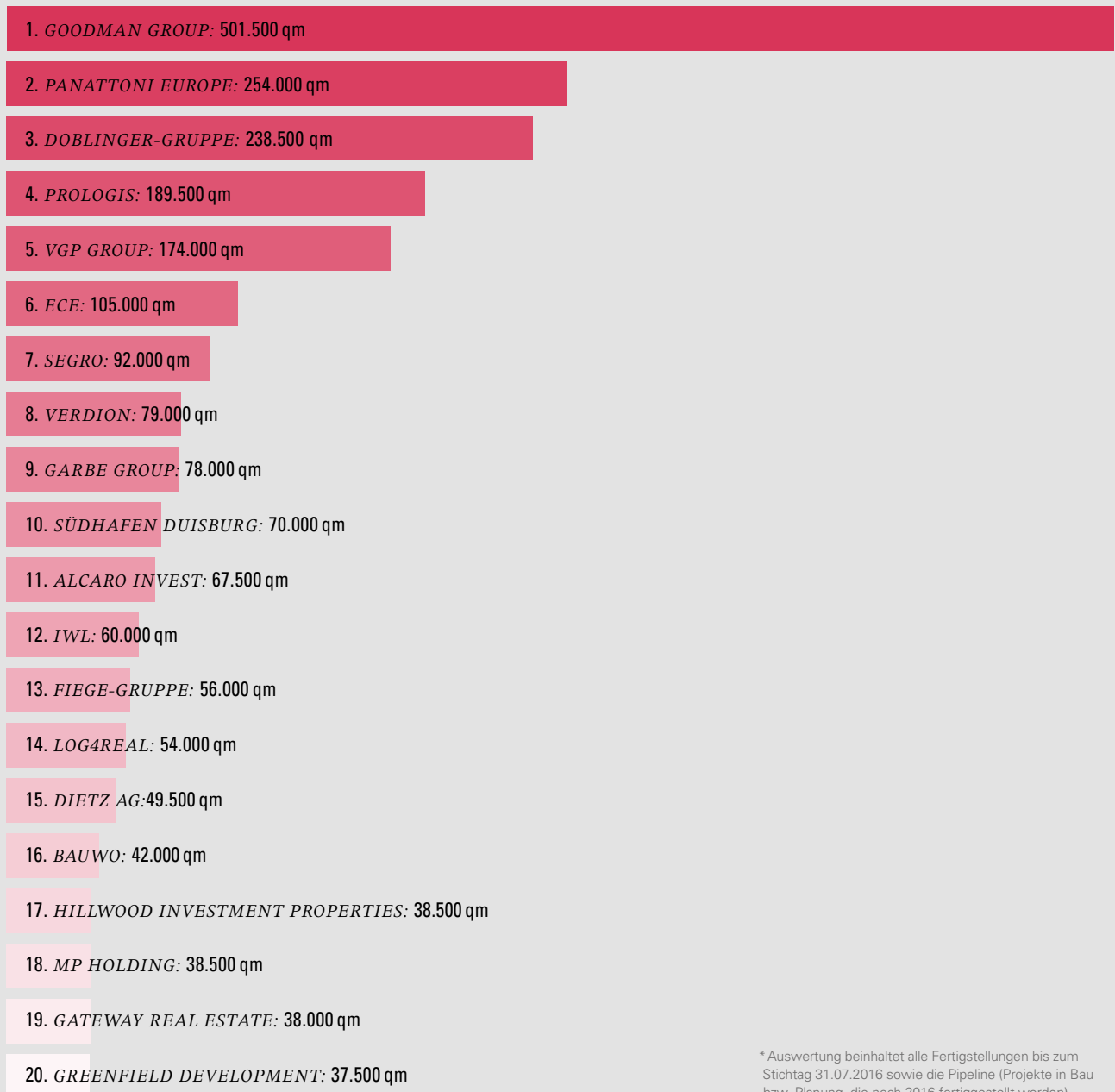


Abb. 14 TOP-20-PROJEKTENTWICKLER VON LOGISTIKFLÄCHEN IN DEUTSCHLAND, 2016*



* Auswertung beinhaltet alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 31.07.2016 sowie die Pipeline (Projekte in Bau bzw. Planung, die noch 2016 fertiggestellt werden).

INTERNATIONALE PROJEKTENTWICKLER DOMINIEREN DEN DEUTSCHEN MARKT

Der deutsche Markt für Logistikimmobilien ist für ausländische Projektentwickler weiterhin sehr wichtig. Fast die Hälfte der hier aufgeführten Projektentwickler kommt aus dem englischsprachigen Raum. Ein Grund dafür ist, dass die Entwickler sich in ihren sehr transparenten Heimatmärkten wie den USA, Großbritannien oder Australien stärker professionalisieren konnten – mehr als viele Entwickler in den vergleichsweise intransparenten europäischen Märkten. Die internationa-

len Unternehmen haben zudem die Bedeutung Deutschlands als Logistikstandort richtig und frühzeitig erkannt und sich entsprechend expansiv verhalten.

Dazu zählen beispielsweise die Unternehmen Goodman, SEGRO, VGP, Panattoni oder Prologis, die sich im Betrachtungszeitraum 2011 bis 2015 unter den Top 10 der Projektentwickler in Deutschland befinden. Diese fünf haben zwischen 2011 und 2015 2,53 Mio. qm Logistikfläche neu entwickelt, allein fast 38 % des Marktes für Projektentwickler. Verglichen mit dem Jahr 2016 inkl. seiner Pipeline würde dies weitere Fertigstel-

lungen von rund 1,1 Mio. qm ergeben. Dies entspricht einem weiteren Wachstum um ca. 43 % allein im Vergleich zum Betrachtungszeitraum 2011 bis 2015 der Top-5-Projektentwickler.

Die meisten ausländischen Akteure sind erst in den letzten fünf bis fünfzehn Jahren in den deutschen Markt eingetreten. Dennoch entwickelten sie von 2011 bis 2015 ein Volumen von mehr als 2,7 Mio. qm, also mehr als 38 % der insgesamt fertiggestellten Logistikflächen von Projektentwicklern im Betrachtungszeitraum. Die Pipeline-Entwicklungen zeigen bereits jetzt, dass sich dieser Trend fortsetzt.

Weltweit agierende deutsche Anbieter gibt es hingegen derzeit nicht. Lediglich in Einzelfällen betreten heimische Akteure wie die Garbe Industrial Real Estate GmbH internationale Märkte – in der Regel jedoch nur in Kontinentaleuropa. Sämtliche deutsche Projektentwickler sind dem Mittelstand zuzuordnen. Unternehmen wie Ixocon, Harder & Partner, Habacker Holding etc. profitieren im Gegensatz zu den internationalen Akteuren von ihren gut ausgebauten lokalen Netzwerken und ihrer regionalen Verwurzelung – teilweise bestehen jahrzehntelange Verbindungen zwischen den einzelnen Akteuren vor Ort.

WO GEBAUT WIRD – BAUTÄTIGKEIT NACH LOGISTIKREGIONEN

81 % DER FERTIGGESTELLTEN FLÄCHEN LIEGEN IN ETABLIERTEN LOGISTIKREGIONEN

Der Großteil an Neubauf Flächen, der zwischen 2011 und 2015 entwickelt wurde, befindet sich in den großen und etablierten Logistikregionen Deutschlands. Lediglich gut 19 % aller Neubauf Flächen befinden sich in peripheren Orten mit schlechterer infrastrukturelle Lage sowie geringer Nähe zu Absatz- und Arbeitsmärkten. Bespielt werden periphere Lagen häufig von Eigennutzern/Industrie sowie Handelslogistikern aufgrund sonstiger regionaler Wirtschafts- oder traditioneller Standortbeziehungen.

Abb. 15 FERTIGGESTELLTE LOGISTIKFLÄCHEN NACH LAGEN, 2011 – 2015

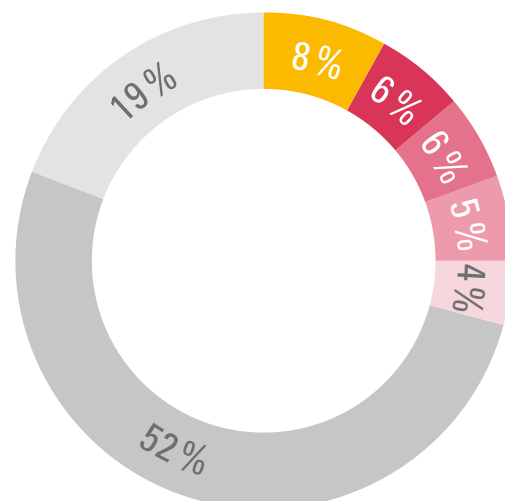
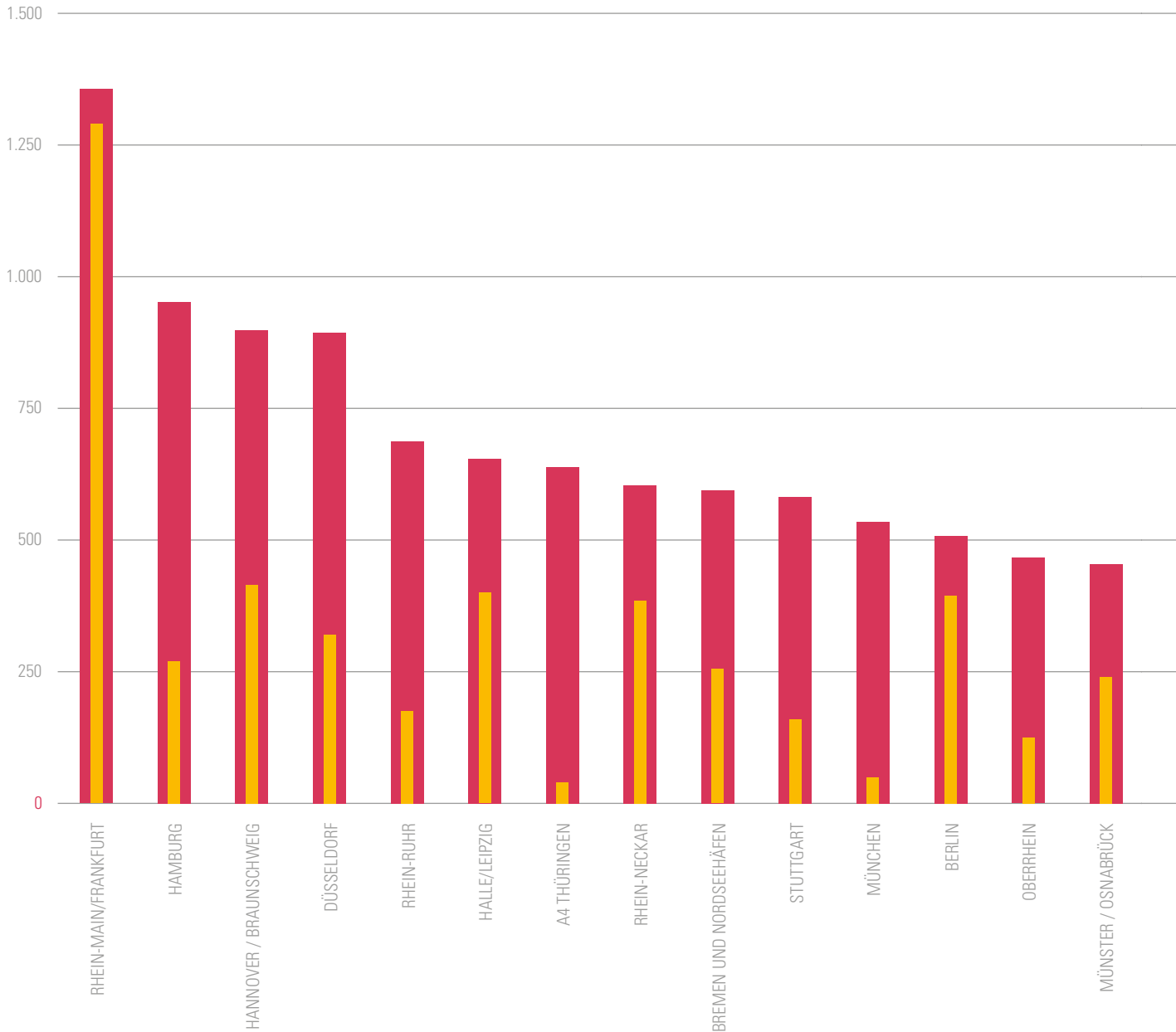
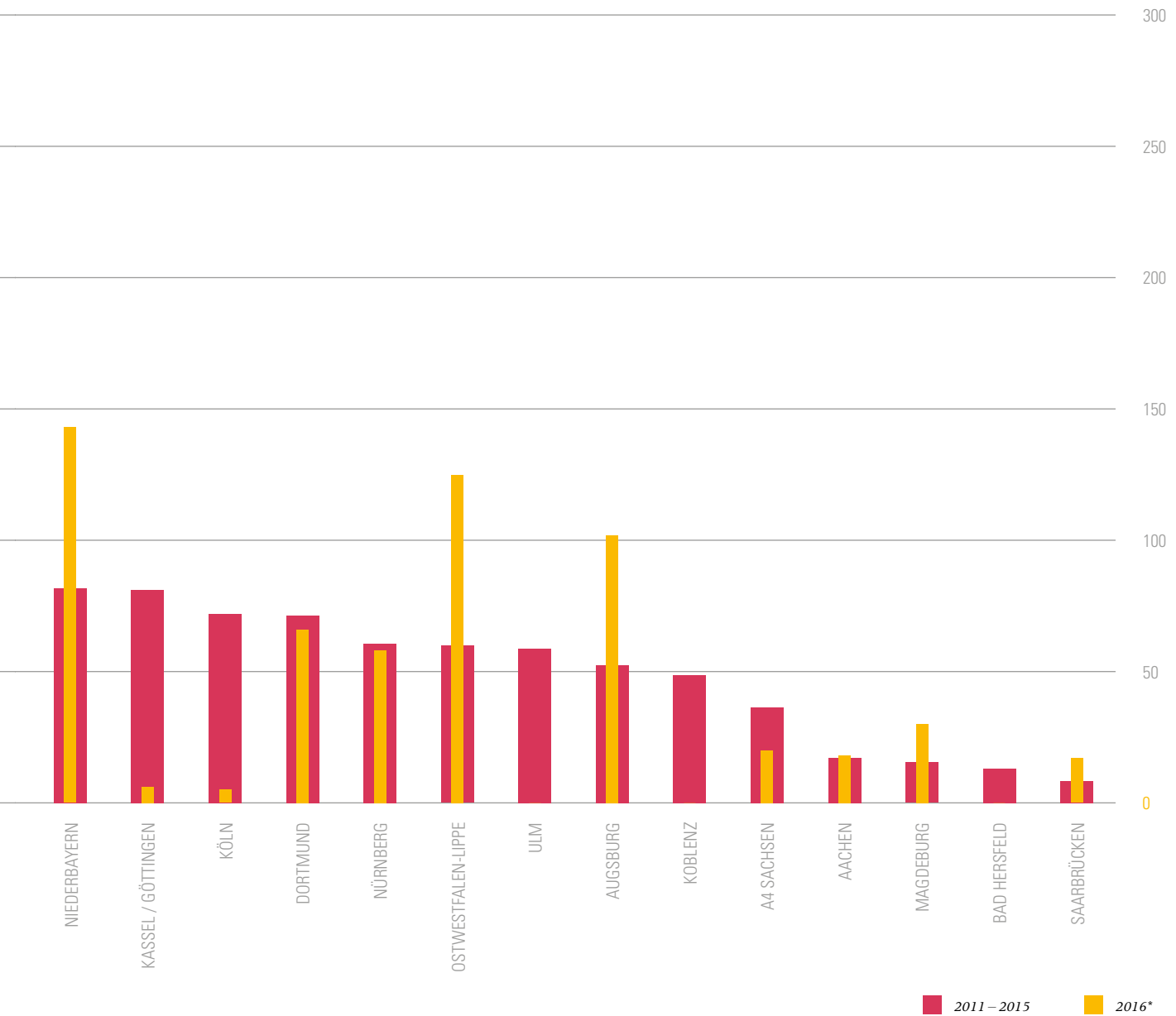


Abb. 16 FERTIGGESTELLTE FLÄCHEN NACH LOGISTIKREGIONEN IN TSD. QM



Fast jeder zweite neue Quadratmeter entstand in einer der fünf größten der insgesamt 28 deutschen Logistikregionen. Das höchste Neubauvolumen lässt sich in der Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt feststellen. Mit einer fertiggestellten Logistikfläche von knapp 1,4 Mio. qm zwischen 2011 und 2015 besitzt diese Region einen Anteil von mehr als 8 %. Sie profitiert von der zentralen Lage innerhalb Deutschlands und Europas sowie dem größten Frachtflughafen Deutschlands in Frankfurt/Main, über den ein großer Teil des Umschlags erfolgt.

Gefolgt davon wurden in der Logistikregion Hamburg ca. 0,9 Mio. qm realisiert, was diese Region zur zweitstärksten im gesamten Bundesgebiet macht. Hamburg profitiert von einer heterogenen Mischung von logistischen Angeboten wie dem Hafengebiet, diversen Güterverkehrszentren (GVZ) und Gewerbegebieten oder weiterer überregionaler infrastruktureller Anbindungen und stellt einen Anteil von 6 % aller Fertigstellungen in diesem Zeitraum.



* Auswertung beinhaltet alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 31.07.2016

In der Logistikregion Hannover/Braunschweig wurden im Betrachtungszeitraum 900.000 qm Fläche fertiggestellt. Durch die Lage im Hinterland der deutschen Übersee Häfen im Norden Deutschlands sowie durch die zentrale, infrastrukturell sehr gut erschlossene Lage im Bundesgebiet ist die Region ein bevorzugter Umschlagsplatz geworden. Knapp dahinter liegt die Logistikregion Düsseldorf mit einem Neubauvolumen von 894.000 qm Logistikfläche auf Platz 4. Profitieren kann die Region vor allem durch die Nähe zu anderen etablierten Regionen wie Köln, Rhein-Ruhr und Dortmund sowie zu den Nachbarländern der Beneluxstaaten und Frankreich.

Außerhalb des Kern-Betrachtungszeitraumes scheint das Jahr 2016 einige Überraschungen zu beinhalten: So legen besonders die Hidden Champions Augsburg, Niederbayern und Ostwestfalen-Lippe überproportional an Neubaufäche zu. Zudem hält die Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt weitere Flächenreserven bereit und kann seine Position als Spitzenreiter durch Fertigstellungen im Jahr 2016 weiterhin ausbauen.

46 OBJEKTGRÖSSEN UND OBJEKTKLASSEN

Wie eingangs beschrieben, ändern sich durch verschiedene Faktoren zahlreiche Logistikprozesse und folglich auch die Immobilien. Dies betrifft auch die Objektgrößen von Logistikanlagen. Teilweise wurden u. a. durch weltweit agierende reine Onlinehändler wie Amazon in den letzten Jahren große Logistikzentren von mehr als 100.000 qm Logistikfläche in der

Nähe von Ballungszentren errichtet. Auch große Automobilproduzenten wie BMW oder Daimler verfolgen die Strategie der großen Standorte, wobei sich diese entweder in der Nähe von Produktionsanlagen befinden (Produktionslogistik) oder in zentralen Lagen mit günstigen Cut-off-Zeiten (Ersatzteillogistik). Wie verändert sich der Trend aus gesamtdeutscher Sicht?

Abb. 17 *LOGISTIKIMMOBILIEN NACH OBJEKTGRÖSSE, 2011 – 2015*

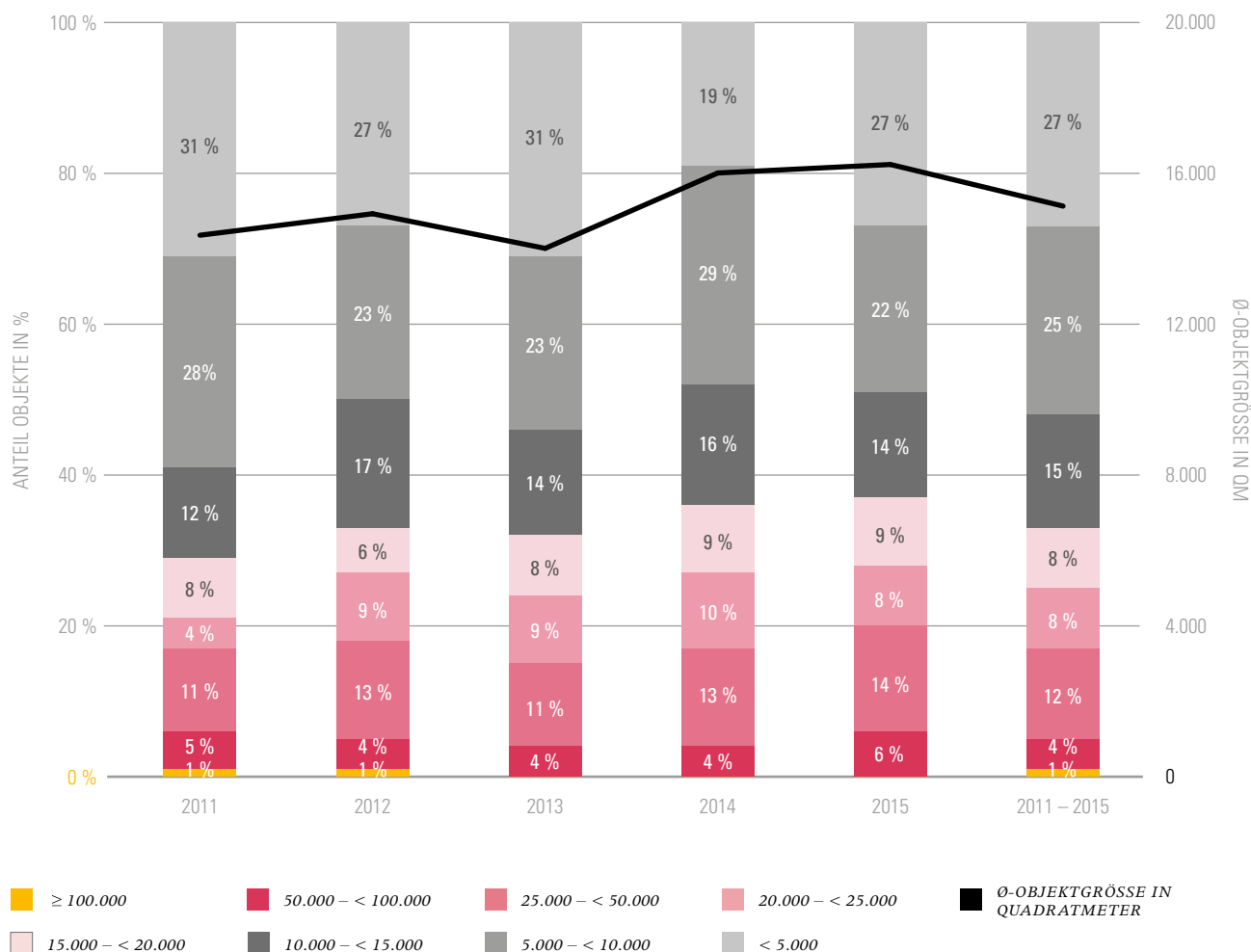
OBJEKTGRÖSSE IN QUADRATMETER	ANZAHL OBJEKTE	ANTEIL IN %	ENTWICKELTE FLÄCHE IN QM NF	ANTEIL IN %
< 5.000	287	27 %	857.500	5 %
5.000 – < 10.000	263	25 %	1.795.500	11 %
10.000 – < 15.000	158	15 %	1.879.000	12 %
15.000 – < 20.000	84	7 %	1.409.500	9 %
20.000 – < 25.000	91	9 %	1.979.000	12 %
25.000 – < 50.000	130	12 %	4.476.500	28 %
50.000 – < 100.000	48	4 %	3.004.500	18 %
≥ 100.000	6	1 %	745.000	5 %
GESAMT	1.067	100 %	16.146.500	100 %

GROSSE OBJEKTE IM MEDIENFOKUS, KLEINE ABER DOMINIEREND

Auch wenn die großvolumigen Logistikzentren viel mehr Aufmerksamkeit erfahren, sind sie doch deutlich in der Minderheit. Mit leichter Tendenz setzt sich der Trend hin zu kleineren Logistikimmobilien fort. Knapp 52 % der fertiggestellten Logistikobjekte sind kleiner als 10.000 qm. Dazu zählen Zustellbasen oder Verteilerzentren von KEP-Dienstleistern.

Objekte mit bis zu 15.000 qm bilden sogar einen Anteil von rund 67 % aller im Betrachtungszeitraum 2011 bis 2015 fertiggestellten Gebäude. Im Vergleich dazu stagniert mit einem Anteil von 12 % die Größenklasse von 25.000 bis 50.000 qm, wozu eher größere Lager-Logistikzentren zählen, die von Handelslogistikern oder Logistikern bewirtschaftet werden. Vereinzelt zählen dazu auch Eigennutzer/Industrie, die zum Automotiv-Bereich gehören.

Abb. 18 VERTEILUNG DER FERTIGGESTELLTEN OBJEKTE NACH GRÖSSENKATEGORIEN, 2011 – 2015



Die Zeitreihe zeigt eine geringfügig dynamische Bewegung der Objekte nach Größenkategorien. So zeigt sich wieder ein leichter Trend in Richtung kleinerer Flächen, der schon im Jahr 2011 besonders stark ausgeprägt war. Objektgrößen mit weniger als 15.000 qm bilden die große Mehrheit. Darüber hinaus lässt sich bei größeren Fertigstellungen ein leichter Anstieg im Bereich der Größenklasse zwischen 50.000 und 100.000 qm feststellen – im Gegensatz zu Flächen mit einem Logistikananteil von mehr als 100.000 qm, die im Zeitverlauf einen nur marginalen Anteil einnehmen.

PROJEKTENTWICKLER BAUEN IMMER STÄRKER IN DER GRÖSSENORDNUNG AB 25.000 QM

Im Vergleich von Projektentwicklern und Eigennutzern wird deutlich, dass Projektentwickler im Zeitverlauf seltener Logistikobjekte unter 10.000 qm entwickeln, wohingegen sie Flächen

zwischen 25.000 und 50.000 qm seit 2013 vermehrt bauen. Die durchschnittliche Entwicklungsgröße von Projektentwicklern pendelt sich seit 2013 etwa bei 19.000 qm ein, mit einem leichten Anstieg 2014. Das entspricht einem Anteil von rund 64 % der fertiggestellten Objekte mit weniger als 20.000 qm.

Interessant ist, dass die durchschnittliche Objektgröße bis 2012 anstieg, seitdem aber wieder zurückgegangen ist und wiedermals anstieg. Ursächlich für diese Entwicklung ist die Realisierung einzelner Großobjekte, wie etwa die für den Onlinehändler Amazon: Rund 200.000 qm Logistikfläche wurden 2011 und 2012 in jeweils nur zwei Objekten von Projektentwicklern für Amazon realisiert. In Kombination mit der regulären Bautätigkeit sowie einzelner weiterer Großprojekte entstand auf diese Weise die Entwicklungsspitze im Jahr 2012. 2013 wurde ein weiteres Objekt für Amazon fertiggestellt – mit rund 64.000 qm.

48 DIE SICHT DER HALLENBAUER AUF DIE ZUKÜNFTIGE LOGISTIKIMMOBILIE

Projektentwickler setzen zu großen Teilen die Bedürfnisse so um, wie die Kunden dies benötigen (Built-to-suit). Spekulative Baumaßnahmen sind eher die Ausnahme. Die Projektentwickler haben daher eine sehr gute Marktfühlung dafür, was den Nutzern und Mietern wichtig ist.

Im Rahmen der Studie wurden 97 Vertreter der Top-50-Entwickler von Logistikunternehmen über das bulwiengesa survey desk* gefragt, welche Treiber, Qualitäten oder Aspekte in den kommenden fünf bis zehn Jahren wichtig werden: Auf Basis eines Rücklaufs von gut 37 % wird hier ein solides Bild erzeugt.

Wie stark wird ein verändertes Konsumentenverhalten/ -bedürfnisse die Logistikimmobilie in den nächsten fünf bis zehn Jahren verändern?

Das veränderte Konsumverhalten durch digitale Versorgungsmuster hält ein Großteil der Befragten für einen wichtigen Faktor. Die Mehrheit von 56 % hält dies für wichtig bis sehr wichtig. Das Verhalten bestimmter Zielgruppen, z. B. „Silver Ager“ oder „Digital Natives“, wirkt sich dabei nach Meinung der befragten Entwickler durchaus aus.

Abb. 19 VERÄNDERUNGEN DURCH STARKES WACHSTUM DER E-COMMERCE-BRANCHE

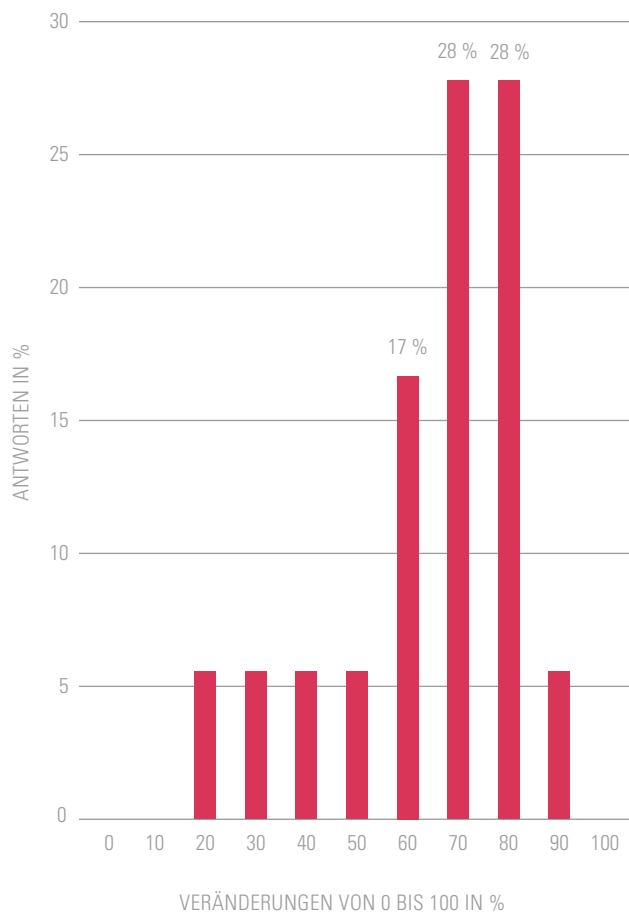
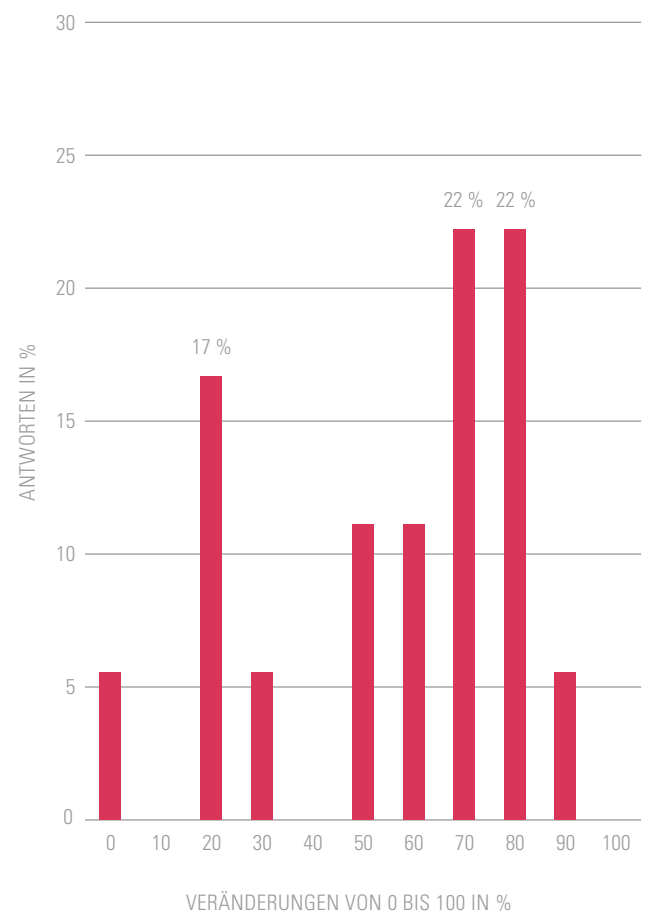


Abb. 20 VERÄNDERUNGEN DURCH VERÄNDERTES EINKAUF- UND KONSUMENTENVERHALTEN BESTIMMTER ZIELGRUPPEN



*Das bulwiengesa survey desk ist ein Onlinewerkzeug zur Durchführung qualitativer Erhebungen und kann den Kundenanforderungen durch seine frei skalierbare Architektur vollständig angepasst werden. Es ermöglicht eine Vielzahl möglicher Einsatzszenarien. Darunter Mieter- und Zufriedenheitsbefragungen, Markterhebungen bei Zielgruppenpanels u. v. m.; siehe <http://survey-desk.bulwiengesa-solutions.de>

Wie stark werden veränderte Produktions-/Arbeitsmethoden die Logistikimmobilie in den nächsten fünf bis zehn Jahren verändern?

Bei der Frage, ob veränderte Produktionsmethoden wie additive Fertigungsverfahren (industrieller 3D-Druck, Lasersintering etc.) Einfluss auf die Gestalt der zukünftigen Logistikimmobilien haben werden, ist sich das Expertenpanel uneins. Zwar votiert niemand zu einem Extremwert der Skalenverteilung, die zwei Peaks mit jeweils deutlich über einem Viertel bzw. Fünftel der Stimmen sprechen sich jeweils ein wenig dafür oder ein wenig dagegen aus.

Die Frage, ob „value added services“ auf Zwischenebenen einen verstärkten Einfluss haben werden, befürworten die Befragten schon eher. Das Feld scheint sich jedoch bei dieser Frage noch mehr in zwei Lager zu spalten. Bewertungen im Mittelfeld kommen nicht vor. Immerhin ein Drittel schätzt, dass Mehrwertdienste wie Retourenlogistik oder Reparaturdienstleistungen verstärkt nachgefragt werden und damit den zukünftigen Hallenbau beeinflussen.

Abb. 21 VERÄNDERUNGEN DURCH ADDITIVE FERTIGUNGSVERFAHREN

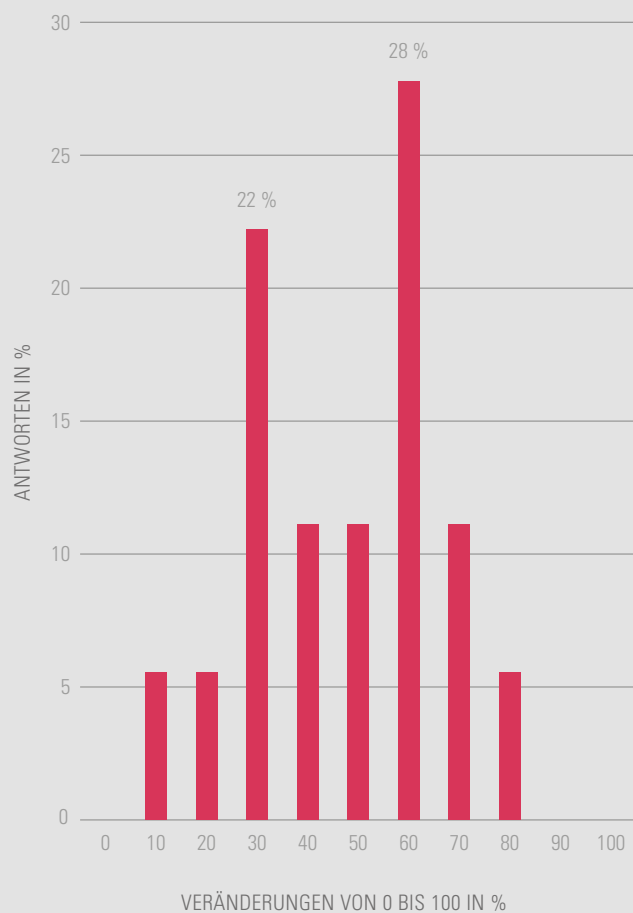
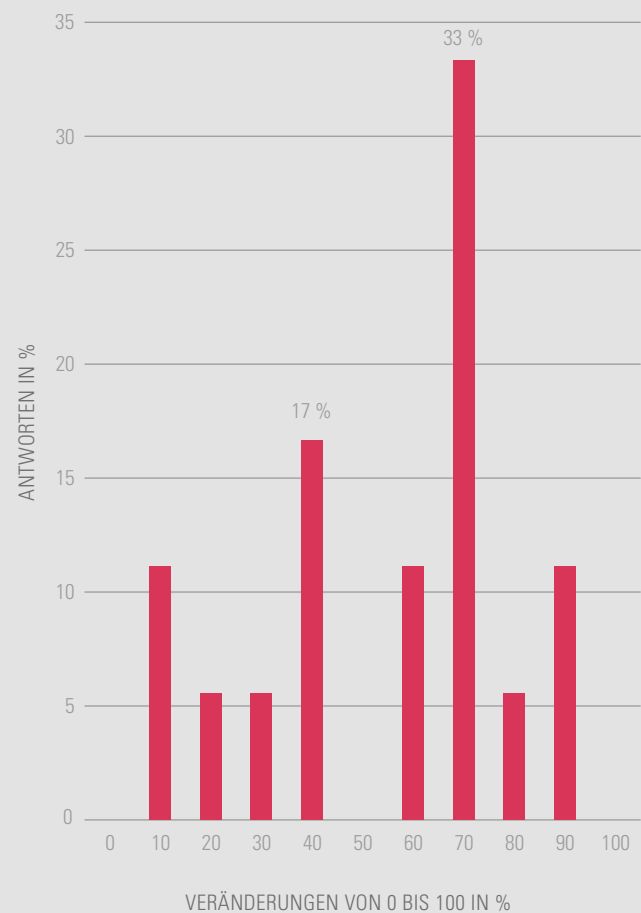


Abb. 22 VERÄNDERUNGEN DURCH „VALUE-ADDED-SERVICES“ AUF DEN MEZZANIN-EBENEN



Wie stark werden veränderte Logistikmethoden/Lagerhaltung die Logistikimmobilie in den nächsten fünf bis zehn Jahren verändern?

Nicht nur externe Faktoren beeinflussen die Logistikhalle der Zukunft. Auch die darin ablaufenden Logistik- und Lagerhaltungsprozesse verändern sich sehr stark durch den technologischen Fortschritt. Den Grad, wie sich die Hallengestalt durch Virtualisierung der Packprozesse, etwa durch Virtual-Reality-Brillen beim Pickpacking, verändern wird, stuft das Panel aber eher als gering ein.

Bei der Robotik (z. B. Picking by Machine) und automatischen Lagerhaltungssystemen sieht dies anders aus. Hier lässt sich eher eine Zustimmung ablesen. Eine hohe Beeinflussung wird dabei jedoch nur von einer Minderheit gesehen.

Abb. 23 VERÄNDERUNGEN DURCH NUTZUNG DER „VIRTUELLEN REALITÄT“

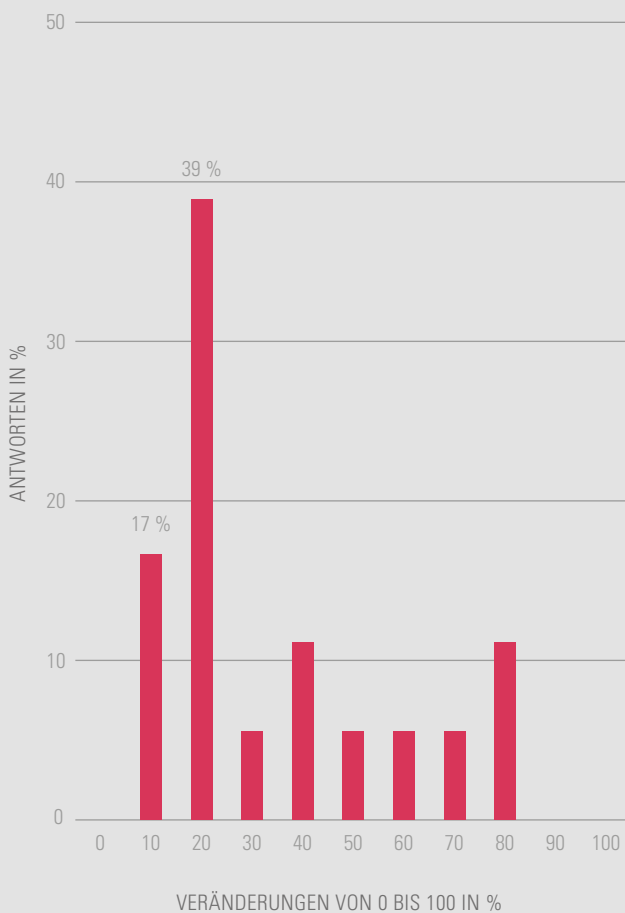
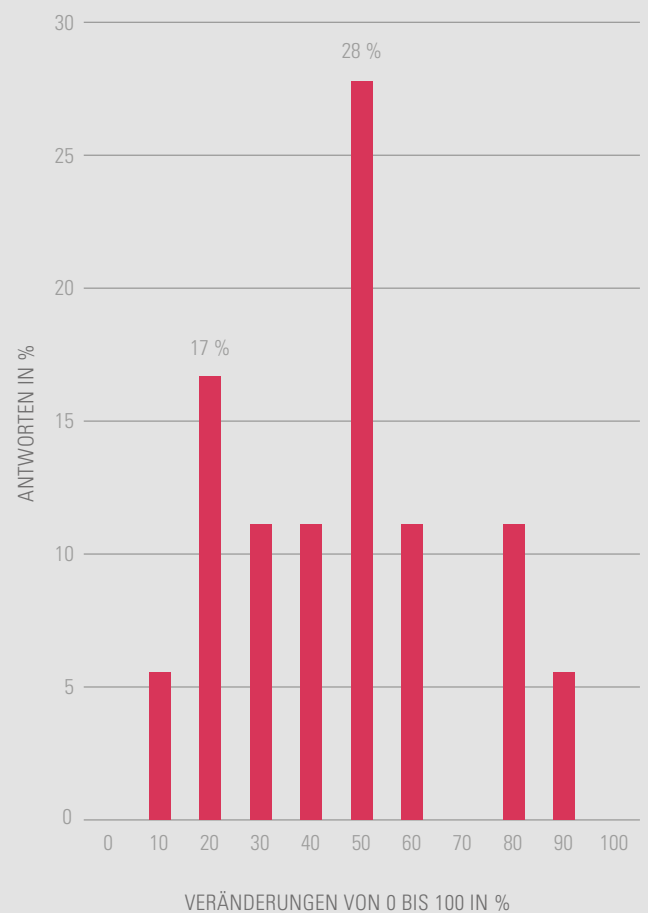


Abb. 24 VERÄNDERUNGEN DURCH ROBOTIK-SYSTEME IN DER LAGERHALTUNG



Wie stark werden Citylogistik bzw. neue Transportarten der letzten Meile die Logistikimmobilie in den nächsten fünf bis zehn Jahren verändern?

Der technologische Fortschritt führt zu Veränderungen, die vor einigen Jahren noch nicht für möglich gehalten wurden. Vielfach bezieht sich dies auf die Art und Weise, wie transportiert oder die Endkundenbelieferung realisiert wird. Halten die Befragten bei den einzelnen Fragestellungen ein erhöhtes Veränderungspotenzial in der mittelfristigen Zukunft für möglich?

Autonome Fahrzeuge werden nach Angaben des Expertenpanels keine großen Auswirkungen auf die Hallenkonstruktion haben. Die Mehrheit erwartet in den nächsten fünf bis zehn Jahren nur geringe Veränderungen. Einige können sich durchaus größere bauliche Veränderungen der Halle vorstellen. Allgemein bezweifeln viele Projektentwickler, dass autonom fahrende Transportmittel, abgesehen vom eingesparten Personal, Vorteile für die Zustellung mit sich bringen. Denn auch autonome Fahrzeuge belasten in Ballungszentren bei der Paketzustellung das enge Straßennetz.

Abb. 25 VERÄNDERUNGEN DURCH EINZUG VON AUTONOMEN FAHRZEUGEN

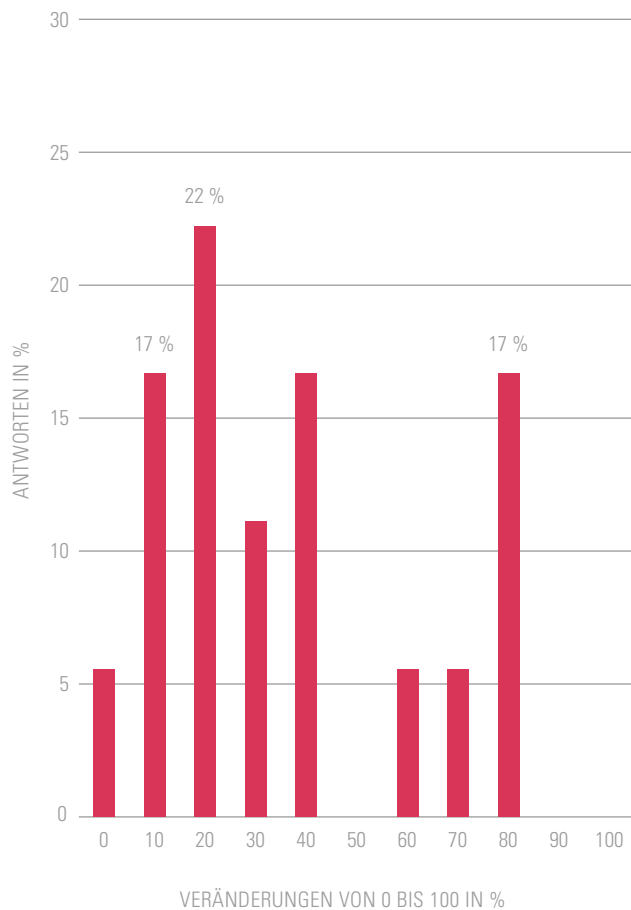
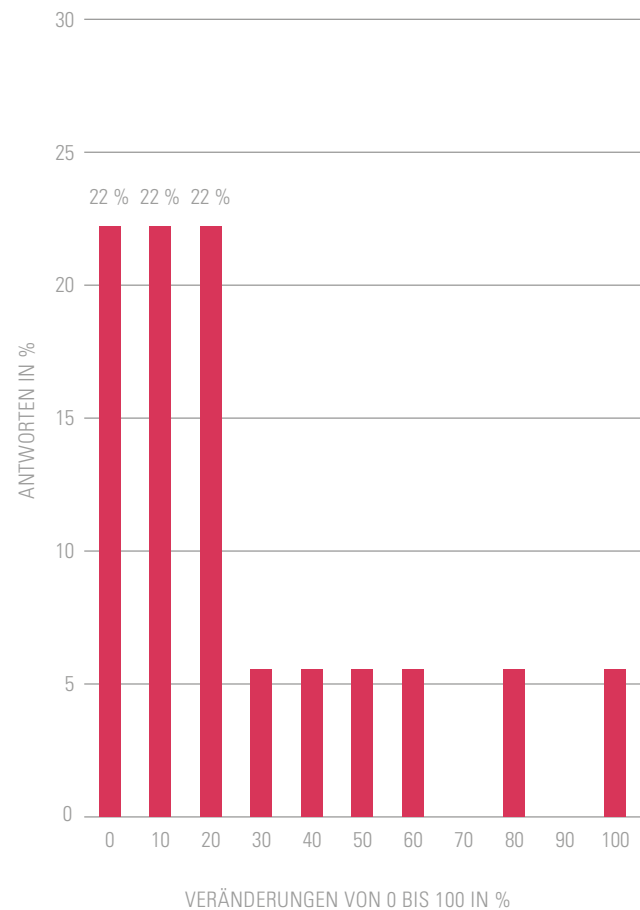


Abb. 26 VERÄNDERUNGEN DURCH BELIEFERUNG MIT DROHNEN O. Ä.



KEINE BAULICHEN VERÄNDERUNGEN DURCH DROHNEN ODER „UBER-ISIERUNG“

Im Falle der viel diskutierten Belieferung durch Drohnen sind die Antworten noch deutlicher. Zwei Drittel des Panels sind der Meinung, dass diese keine bis sehr wenig Veränderung bei den Hallen mit sich bringt. Zwar werden die Drohnen bereits im Medikamententransport schlecht erreichbarer Inseln o. ä. eingesetzt. Doch für den Massenmarkt in Metropolen wird der Wirkungsgrad dieser Liefermethode als gering bis nicht praktikabel eingestuft. Ähnliches gilt für eine mögliche „Uber-Isierung“ in der Citylogistik. Die Halle als solche wird sich dadurch nur geringfügig verändern, so das Feld der Befragten.

Dagegen wird die Sharing-Economy in der Logistik bereits erprobt. Beispielhaft seien hier nur die Tests von Daimler und DHL, bei denen Pakete mit Car2Go-Fahrzeugen transportiert werden, genannt. Wird dies die Art und Weise, wie transportiert wird, verändern? Mehr als bei den drei vorangegangenen Fragen wird dies vom Expertenpanel bejaht – Privatpersonen können, so die Vorstellung, per App nachsehen, von wo nach wo ein Paket geliefert werden soll und liefern dieses selbst mittels Fahrrad oder Auto aus. Die Citylogistik scheint demnach ein größeres Veränderungspotenzial zu haben. Allerdings halten 30 % nicht viel von diesem Gedanken.

Abb. 27 VERÄNDERUNGEN DURCH „UBER-ISIERUNG“ DER CITYLOGISTIK (UBER RUSH)

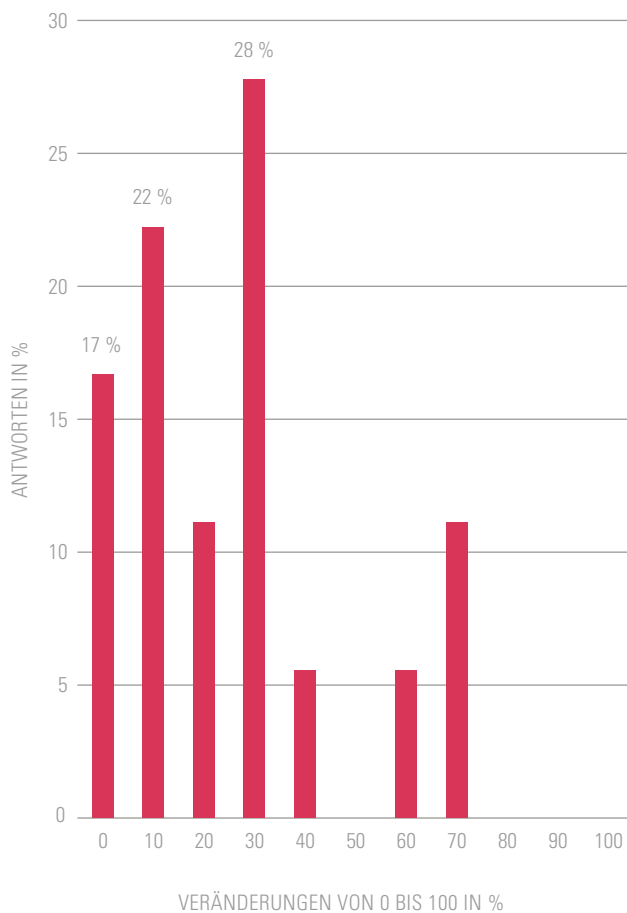
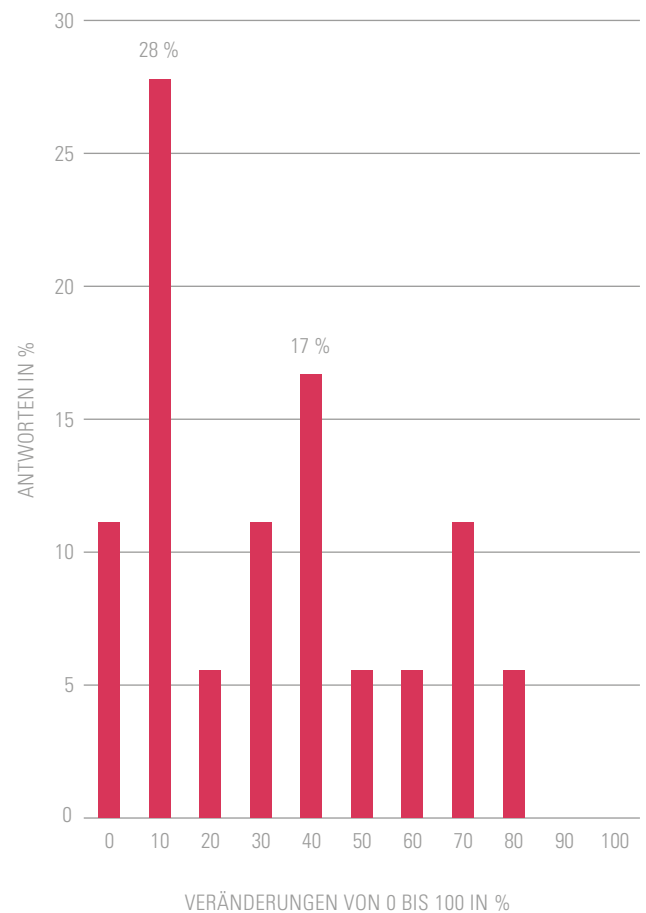


Abb. 28 VERÄNDERUNGEN DURCH EINZUG DER SHARING-ECONOMY INS TRANSPORTWESEN ÜBER PRIVATVERKEHR



Die deutlichste Zustimmung in diesem Kapitel betrifft die Frage nach den „Branded Deliveries“, also Transportdienstleistungen, die von E-Commerce-Anbietern selbst durchgeführt werden. Viele Experten stimmen zu, dass diese Entwicklung die Endkundenbelieferung relativ deutlich beeinflussen wird. Angesichts der Marktmacht der Unternehmen, die dies forcieren (z. B. Amazon, Zalando), scheint dies durchaus plausibel. Auf der anderen Seite sind die neu entstehenden Tochterunternehmen der E-Commerce-Anbieter auch nur – belebende – Konkurrenz eines bereits bestehenden Geschäftes von DHL, UPS & Co. Einige Befragte glauben daher an nur geringe Veränderungen im künftigen Hallenbau.

Sehr eindeutig beantwortet das Panel, ob gänzlich neue Transportansätze wie Rohrpost, Gütertransport in Straßenbahnen oder „Cargo Sous Terrain“ Einfluss haben werden. Hier votieren die Befragten fast geschlossen, in verschiedenen Abstufungen, dass dies kaum der Fall sein wird. Zwar halten viele z. B. das „Cargo Sous Terrain“ durchaus für einen guten Gedanken. Es wird jedoch stark in Zweifel gezogen, ob die bauliche Umsetzbarkeit auch nur annähernd mit der Wachstumsgeschwindigkeit des Transportmarktes Schritt halten kann.

Abb. 29 VERÄNDERUNGEN DURCH ENTWICKLUNG EIGENER ZUSTELLDIENSTE VON E-COMMERCE-UNTERNEHMEN

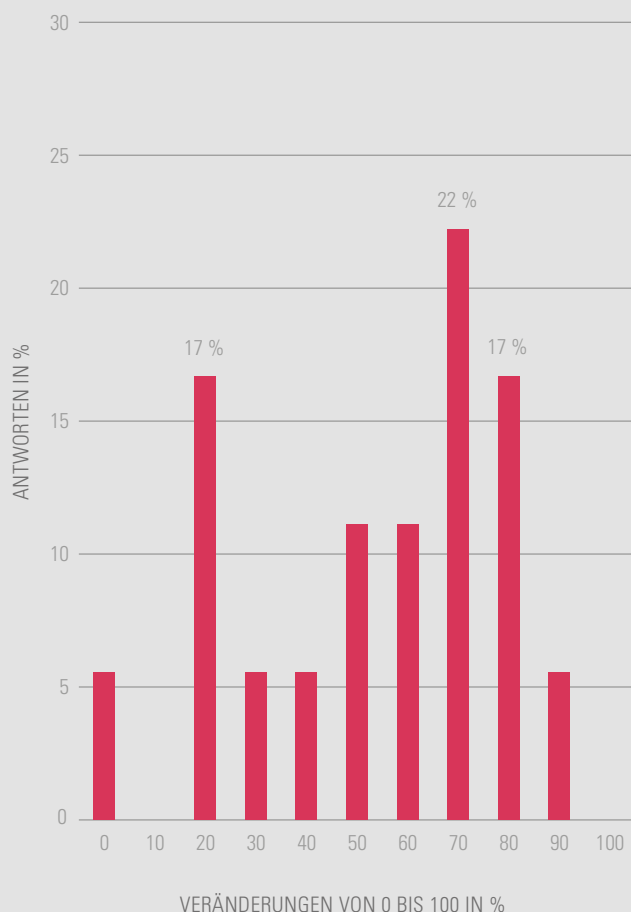
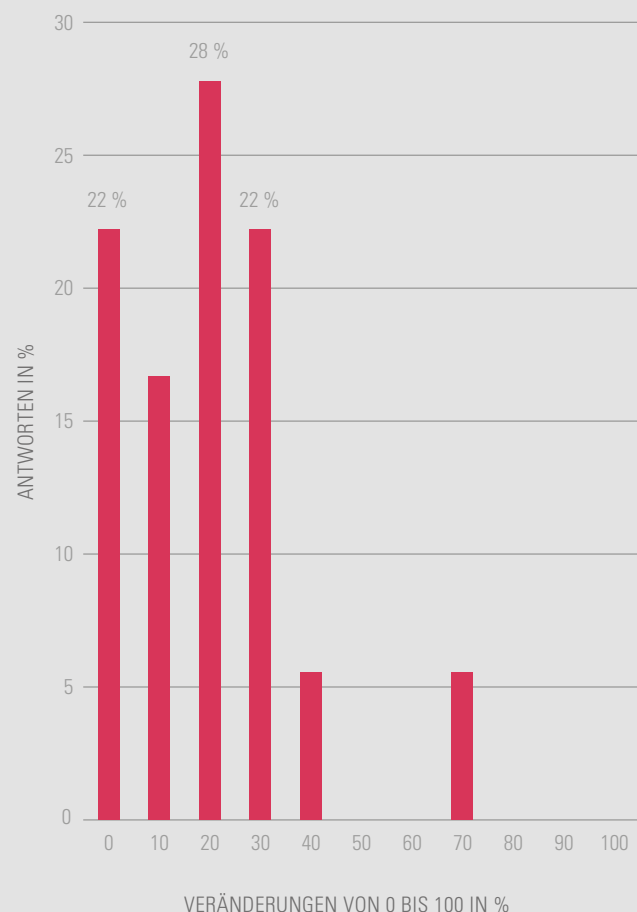
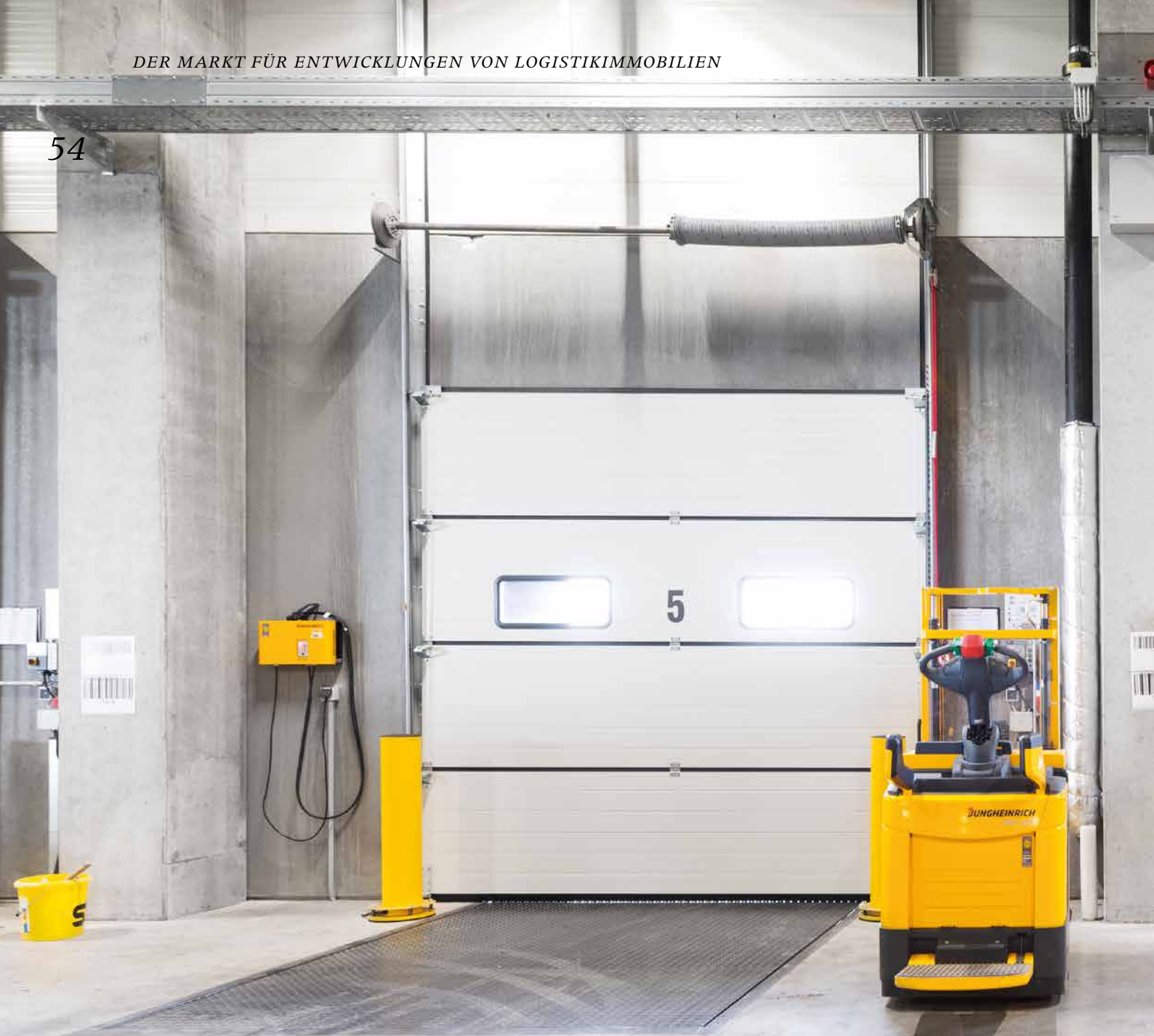


Abb. 30 VERÄNDERUNGEN DURCH EINFÜHRUNG GÄNZLICH NEUER TRANSPORTANSÄTZE





Gibt es weitere Faktoren, die Logistikimmobilien verändern können?

Die befragten Hallenbauer geben zu bedenken, dass die größte Veränderung für Logistikimmobilien zunächst das Entstehen der sogenannten Citylogistik an sich ist. Nicht nur, aber auch durch die Zunahme von Frischwaren im E-Commerce-Bereich wird die Logistik tendenziell an die Stadtzentren heranrücken. Hier werden neue, zusätzliche Logistikgebäude benötigt, die sich so weit wie möglich in die Innenstädte verlagern. Kaufhaus und Logistikimmobilie würden in diesem Fall verschmelzen.

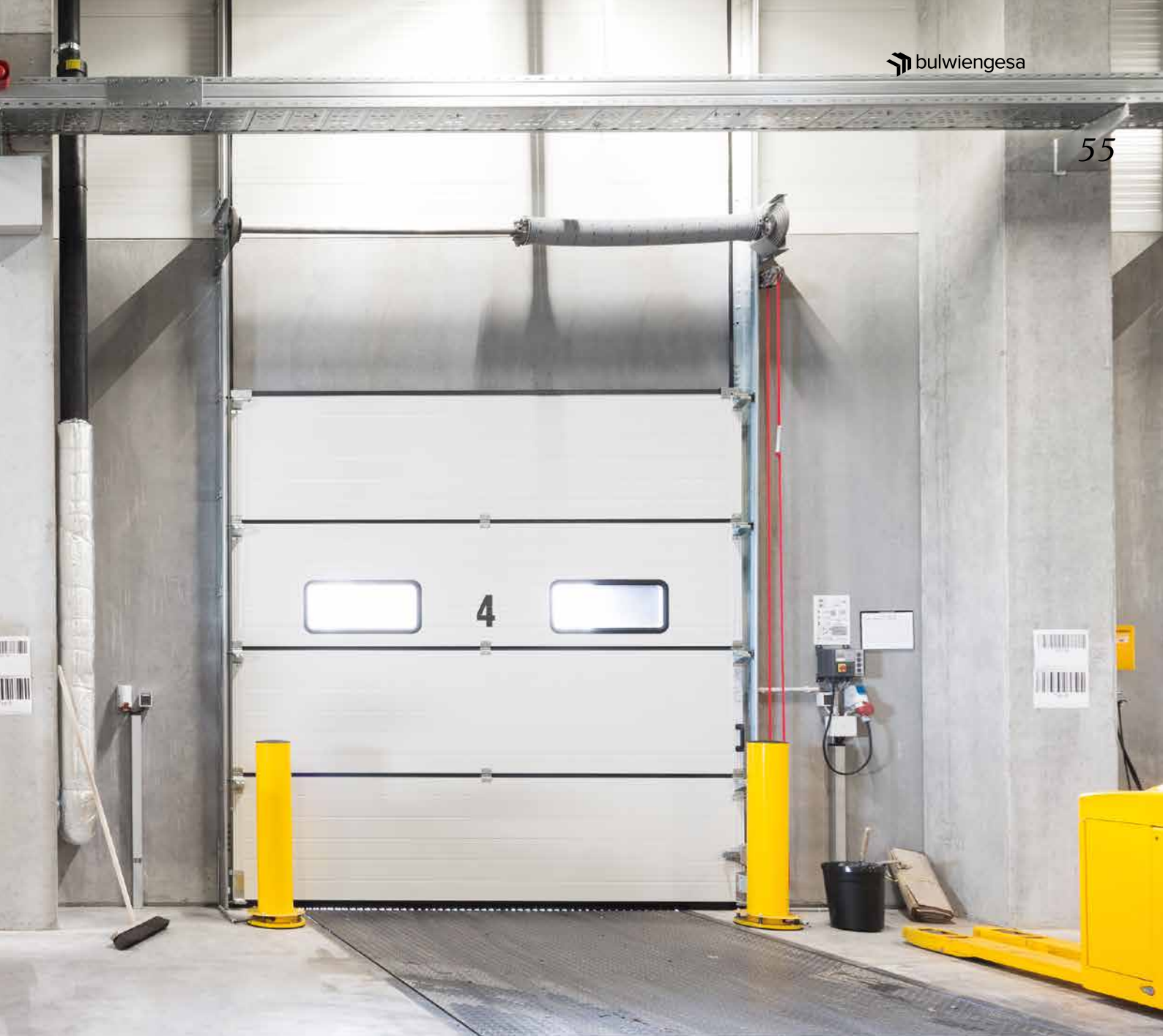
DAS KAUFHAUS MÜSSTE MIT DER LOGISTIKIMMOBILIE VERSCHMELZEN

Die Verfügbarkeit innerstädtischer Standorte oder geeigneter Immobilien ist jedoch stark limitiert. Selbst wenn solche Stand-

orte gefunden werden sollten, so stellt sich nach Meinung des Panels immer noch die Herausforderung bezüglich des Transports. Die Fragestellung wird auch dadurch erschwert, dass immer mehr sperrige und große Güter wie Möbel über das Internet geordert werden. Ein zu hohes Verkehrsaufkommen durch Sprinter, Lkw etc. ist in den zentralen Lagen politisch häufig nicht durchsetzbar. Insofern sind Alternativen gefragt.

GESUCHT: DIE LOGISTIKIMMOBILIE FÜR DIE INNENSTADT

Um die Standortproblematik zu lösen, setzt die Citylogistik dabei auf eine Dezentralisierung durch viele kleine Einheiten. Einen entsprechenden Logistikimmobilientyp gibt es in die-



ser Form allerdings noch gar nicht, der Entwicklungsprozess steht noch ganz am Anfang. Ehemalige Einzelhandelsflächen für die Citylogistik nutzbar zu machen, gestaltet sich in der Umsetzung aber schwierig, wie die Versuche von Amazon am Berliner Tor in Hamburg zeigen. Insbesondere in Metropolen oder Märkten mit großen Konsumentenzahlen muss dies perspektivisch jedoch zwingend gelingen, um durch kurze Lieferwege den „Same-Day-/Same-Hour-Delivery“-Gedanken überhaupt umsetzen zu können.

Die zunehmende Grundstücksverknappung wird die Logistikbranche und auch die Immobilienwirtschaft zu neuen Produkten zwingen. Die bisherige Nachfrage nach Flächen mit logistisch optimaler Distanz zu den Kunden wird langfristig immer

seltener befriedigt werden können. Logistikparks mit strategischer Lage zwischen den logistischen „Hotspots“ werden daher zunehmen. Die Experten schlagen beispielsweise Spezialparks vor mit individuellem Fokus, etwa auf Citylogistik, E-Commerce, Pharmalogistik, Gefahrgut usw., was auch zu unterschiedlichen Logistikimmobilien-Typen führen kann. Die gerade erst standardisierte Logistikhalle muss sich eventuell wieder hin zur Spezialimmobilie entwickeln.

BAUTRENDS UND FLÄCHENBEDÜRFNISSE AUS NUTZERSICHT

WELCHE ANFORDERUNGEN STELLEN SIE AN DIE ZUKUNFT?

In der zurückliegenden Studie wurde auf Basis der Objektdatenbank der bulwiengesa rückwirkend analysiert, welche Eckdaten, also Rastermaße, Tragfähigkeiten, Hallenhöhen etc. in den letzten Jahren in Logistikhallen realisiert wurden. In der vorliegenden Analyse wird der Nutzer in den Mittelpunkt gerückt: Welche Bedürfnisse haben die Nutzer aktuell und wie sieht die Halle der Zukunft aus Nutzersicht aus? Wurde auf gestiegene Anforderungen des Marktes bereits mit veränderten Konstruktionsweisen oder Flächenqualitäten reagiert?

ALEXANDER MAI, DREES & SOMMER:

„Ja, sowohl die Logistiknetze als auch die zugehörigen Logistikimmobilien haben darauf reagiert. Je nach Branche haben wir bereits vor fünf, in einigen Fällen sogar schon vor zehn Jahren die ersten Restrukturierungs- und Planungsmaßnahmen hierzu begleitet. Solche umfassenden Neuerungen gehen allerdings immer langwierige Prüfungsvorgänge und Ausschreibungen voraus. Auch die Baumaßnahme selbst dauert seine Zeit. Insgesamt kommen so mehrere Jahre zusammen – insbesondere, wenn auch eine Baurechtschaffung erforderlich ist. Die Umsetzung und Restrukturierung erfolgt daher erst heutzutage.

Die neu geschaffenen Standorte und Netze sollen die Bedürfnisse mindestens der nächsten fünf bis acht Jahre erfüllen. Parallel zu den Umsetzungsmaßnahmen führen E-Commerce und Digitalisierung dazu, dass der Handlungsdruck nochmals deutlich gestiegen ist. D. h. noch in der jetzigen Umsetzungsphase, die auch noch ein paar Jahre anhalten wird, wird sich der ein oder andere bereits vor Ablauf der acht Jahre Gedanken machen, wie Logistiknetze und -standorte zukünftig aufgestellt sein müssen.“

Wie sehen dies die Mieter und Eigennutzer von Logistikimmobilien? Im Rahmen der Studie wurden etwa 100 von ihnen über das bulwiengesa survey desk nach ihren Einschätzungen gefragt. Rund 40 aussagekräftige Antworten erzeugen ein gutes Bild.

WELCHE ECKDATEN SOLLTE DIE „IDEALHALLE“ DER NÄCHSTEN FÜNF BIS ZEHN JAHRE HABEN?

In der Auftaktstudie zu Logistik und Immobilien 2015 wurden die Bautätigkeiten der vergangenen Jahre hinsichtlich diverser Eckdaten der Logistikhallen analysiert. Hierzu zählte auch das Rastermaß der Stützpfiler in den Gebäuden, das festlegt, wie flexibel eine Halle ausgenutzt werden kann. Es hat sich herausgestellt, dass in den meisten Fällen ein Stütz raster von 24 x 12 m gebräuchlich war. Wie sieht dies zukünftig aus? Welches System wünschen sich die Befragten in der Idealhalle der Zukunft?

IDEALE HALLE HAT MÖGLICHST WENIG STÜTZEN

Die Antworten der Nutzer zeigen, dass Rastermaße von 18 x 12 m oder sogar 12 x 12 m zukünftig nicht mehr zeitgemäß sind. Ein knappes Drittel der Hallennutzer ist der Mei-

nung, dass 24 x 12 m auch zukünftig ein sinnvolles Verhältnis zwischen Flexibilität und Wirtschaftlichkeit darstellen. Hiermit liegen sie exakt auf dem Niveau aus dem vergangenen Jahr. Rund 15 % der Antwortenden wünschen sich mehr Flexibilität und sprechen sich für ein leicht weiteres Maß aus, bei dem auch die Abfangbinder ähnlich wie die Dachbinder 24 Meter voneinander entfernt stehen. Somit wäre eine noch höhere Flexibilität hinsichtlich der Regalierung gewährleistet.

Über 54 % der Befragten hätten gerne ein gänzlich stützenfreies System. Hier muss einschränkend berücksichtigt werden, dass dies wie in den meisten Fällen eine Kostenfrage ist. Auch sehr große Hallen werden zukünftig nicht ohne Stützen auskommen, wobei auch deutlich größere Rastermaße wie 24 x 24 m möglich wären, so z. B. in der Automotiv-Branche, deren Hallen durchaus über 30 x 15 m verfügen.

Abb. 31 RASTERMASS DER „IDEALHALLE“

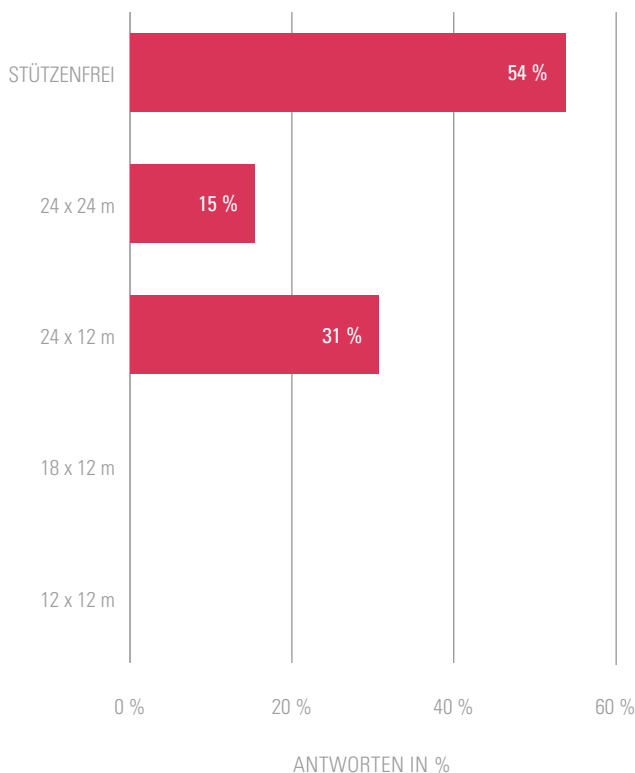
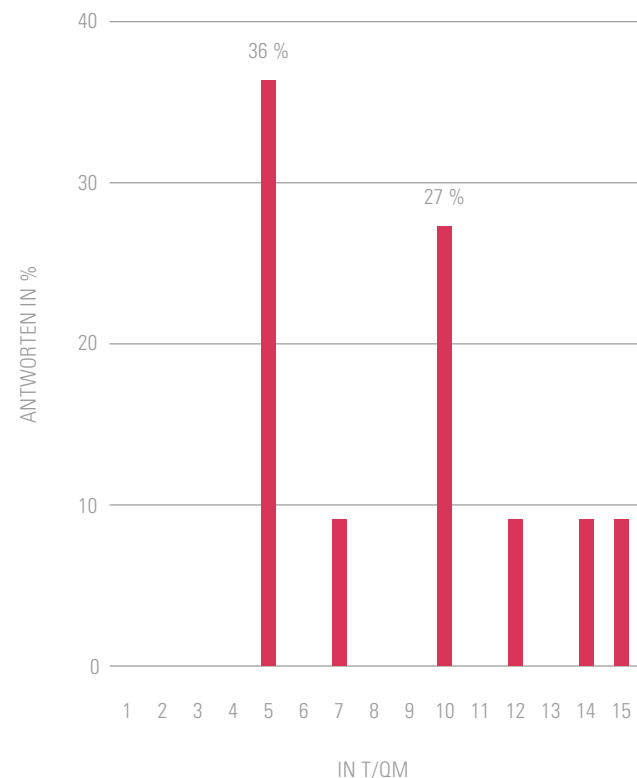


Abb. 32 TRAGFÄHIGKEIT DER „IDEALHALLE“



Neben den Rastermaßen ist auch die Tragfähigkeit der Böden eine wesentliche Kenngröße der Logistikhalle. Sie bestimmt, welche Güter umgeschlagen werden und welche logistischen Prozesse überhaupt durchführbar sind. Als Bauteil, das nachträglich am wenigstens modifizierbar ist, muss dem Boden direkt zu Beginn der Planungsarbeiten einer Halle besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden, damit sie nachhaltig nutzbar ist.

Im vergangenen Jahr hat der Blick in den Datenpool ergeben, dass eine Tragfähigkeit von 5 t auf den Quadratmeter ein guter Wert für die aktuellen Bedürfnisse darstellt. Werden die Anforderungen zukünftig steigen? Auf diese Frage antwortet über ein Drittel, dass eine Tragfähigkeit von 5 t/qm als durchaus ausreichend angesehen wird. Ein Teil des Feldes gibt jedoch einen Bedarf von 7 t/qm an. Als zweithäufigster „Wunschwert“ wird eine Tragfähigkeit von 10 Tonnen pro Quadratmeter angegeben. Erstaunlich ist, dass dies einigen Nutzern noch nicht hoch genug ist. Sie sehen zu gleichen Anteilen eine Traglast von 12, 14 oder gar 15 Tonnen pro Quadratmeter als notwendig an, um für die Zukunft gerüstet zu sein.

Abb. 33 **BÜROFLÄCHENANTEIL DER „IDEALHALLE“**

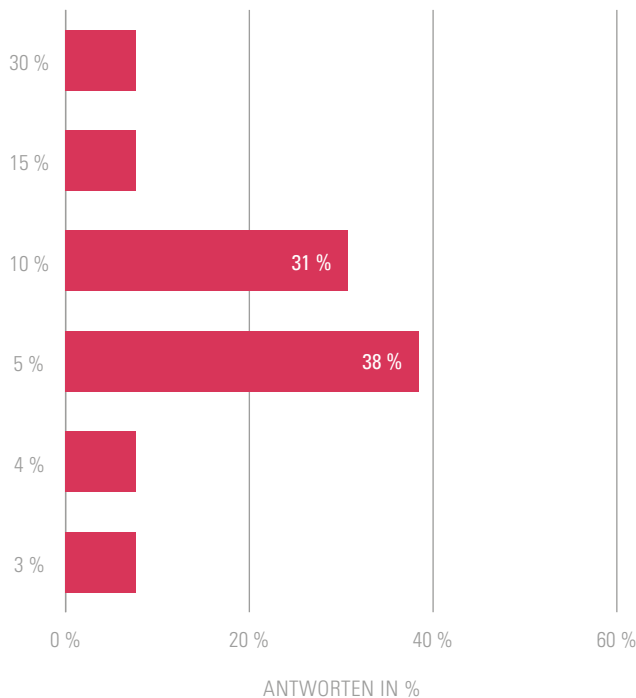
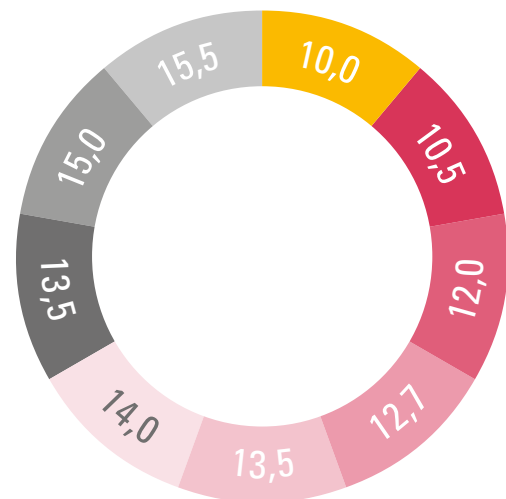


Abb. 34 **HALLENHÖHE DER „IDEALHALLE“ IN METER**



DIGITALISIERUNG LÄSST BÜROFLÄCHEN-ANTEILE SINKEN

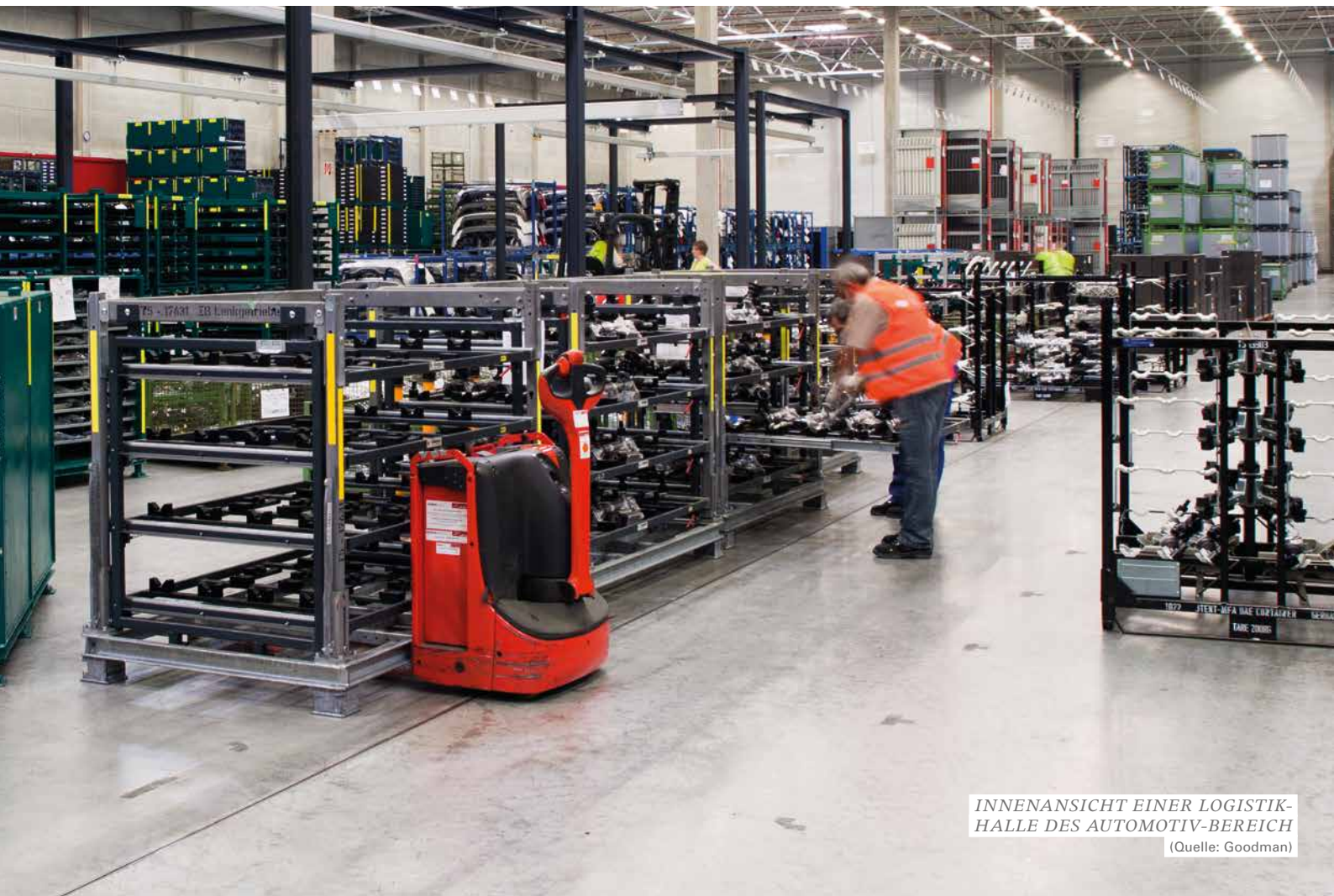
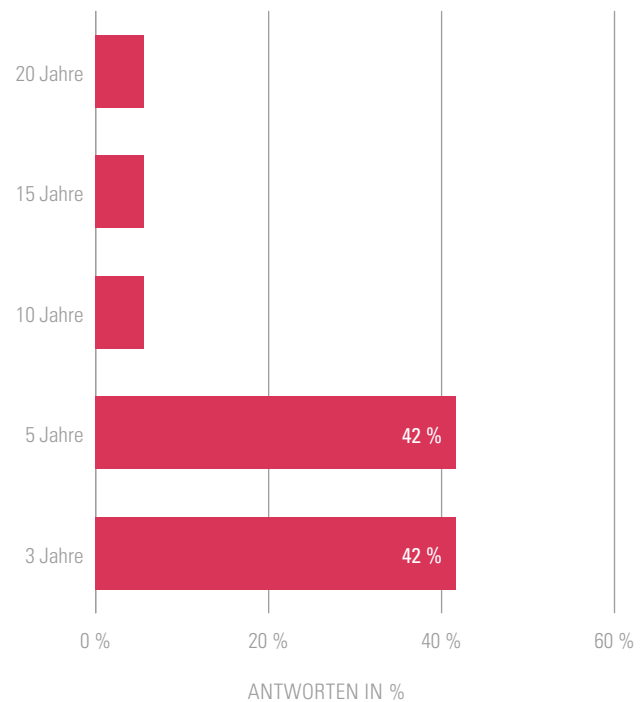
Bereits die Untersuchung des vergangenen Jahres hat verdeutlicht, dass der Einsatz moderner EDV-Systeme viele Büroflächen in Logistikhallen überflüssig gemacht hat. Die zunehmende Digitalisierung wird diesen Effekt vermutlich weiter verstärken. Wie viel Büroflächen benötigen die Nutzer von Logistikhallen perspektivisch? Im vergangenen Jahr wurde ein Anteil von ca. 10 % als nachhaltig ausgewiesen. Auch die aktu-

elle Befragung zeigt, dass rund 31 % der Nutzer dieses Maß als ein übliches und nachgefragtes Maß identifizieren. Von knapp 40 % der Befragten wird auch ein Maß von 5 % als nachhaltig benötigtes Niveau benannt. Einige Nutzer erwarten darüber hinaus lediglich einen Bedarf von 3 % bis 4 %. Auf der anderen Seite stehen wiederum Nutzer, die perspektivisch sogar noch 15 % oder üppige 30 % Bürobedarf benötigen. Dies kann z. B. bei Eigennutzern der Fall sein, die die Halle gleichzeitig als Firmensitz nutzen. Der individuelle Bedarf kann zudem von der Hallengröße abhängen und mit steigender Größe abnehmen.

Die Frage nach der Hallenhöhe, einem weiteren wesentlichen Bestandteil, der die Ausnutzbarkeit der Fläche bestimmt, wurde dagegen nicht eindeutig beantwortet. Hier werden die genannten Hallenhöhen zu gleichen Teilen genannt.

Die Dienstleister in der Logistikbranche gehen immer mehr dazu über, die Flächen anzumieten anstatt in Eigenregie zu errichten. Dies hängt damit zusammen, dass die Logistikkontrakte häufiger wechseln und sich Logistiker daher nicht langfristig an Flächen bzw. Standorte binden möchten. Welche Mietvertragslaufzeit benötigen sie im Idealfall? Obwohl die Möglichkeit bestand, in Halbjahresschritten von 0,5 bis 25 Jahre Laufzeit auszuwählen, wurden nur fünf verschiedene Laufzeiten genannt. Der Schwerpunkt liegt dabei zu gleichen Teilen bei 3 oder 5 Jahren Laufzeit. Einige Mieter streben auch an, durchaus längere Mietvertragslaufzeiten zu vereinbaren. Selbst Laufzeiten von 20 Jahren wurden in Einzelfällen genannt.

Abb. 35 MIETVERTRAG DER „IDEALHALLE“



HOHE BEDEUTUNG ÖKOLOGISCHER ASPEKTE

Die Unternehmen der Logistik- und Immobilienwirtschaft sind sich darüber bewusst, dass ihre Tätigkeiten einen Einfluss auf die Umwelt mit sich bringen. Auf der anderen Seite sind sie einem hohen Margendruck ausgesetzt. Dies führt dazu, dass nur ein eng abgesteckter Handlungsspielraum bei Entscheidungen zur Verfügung steht. Wir haben die Nutzer von Logistikimmobilien gefragt: Welchen Baustandard präferieren Sie am ehesten mit Blick auf die kommenden fünf bis zehn Jahre?

Über zwei Drittel der antwortenden Nutzer sprechen sich für eine hohe Hallenqualität aus, die im Erstinvestment ggf. auch teurer ausfallen darf. Sie sollte dann aber über die Nutzungsdauer ihre Stärken ausspielen und die Kosten amortisieren. Ein knappes Drittel der Befragten ist dagegen eher kostensensibel und tendiert bei einer Neubaumaßnahme zu einem Mindestbaustandard, der günstig im Erstinvestment ausfällt.

Abb. 36 WELCHER POSITION ZUM BAUSTANDARD STIMMEN SIE AM EHSTEN MIT BLICK AUF DIE KOMMENDEN FÜNF BIS ZEHN JAHRE ZU?

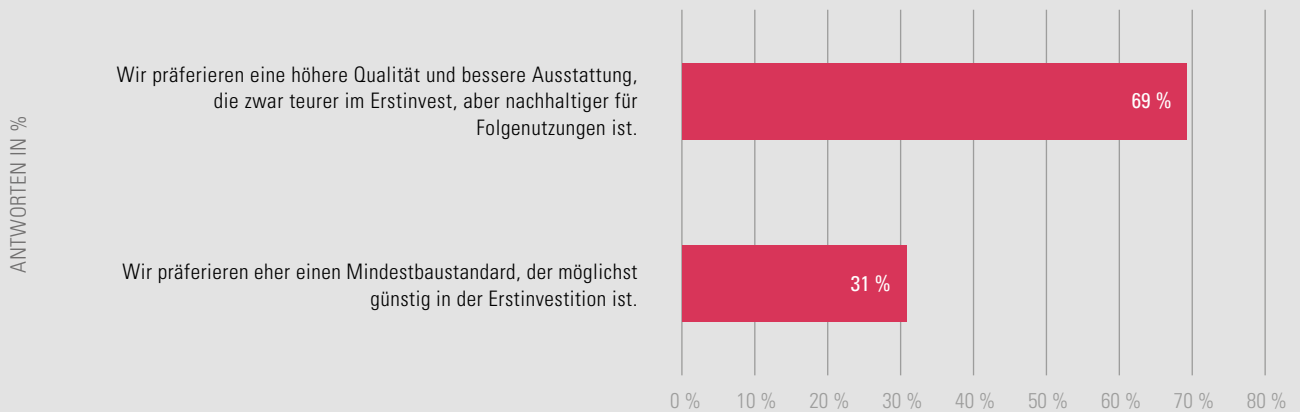
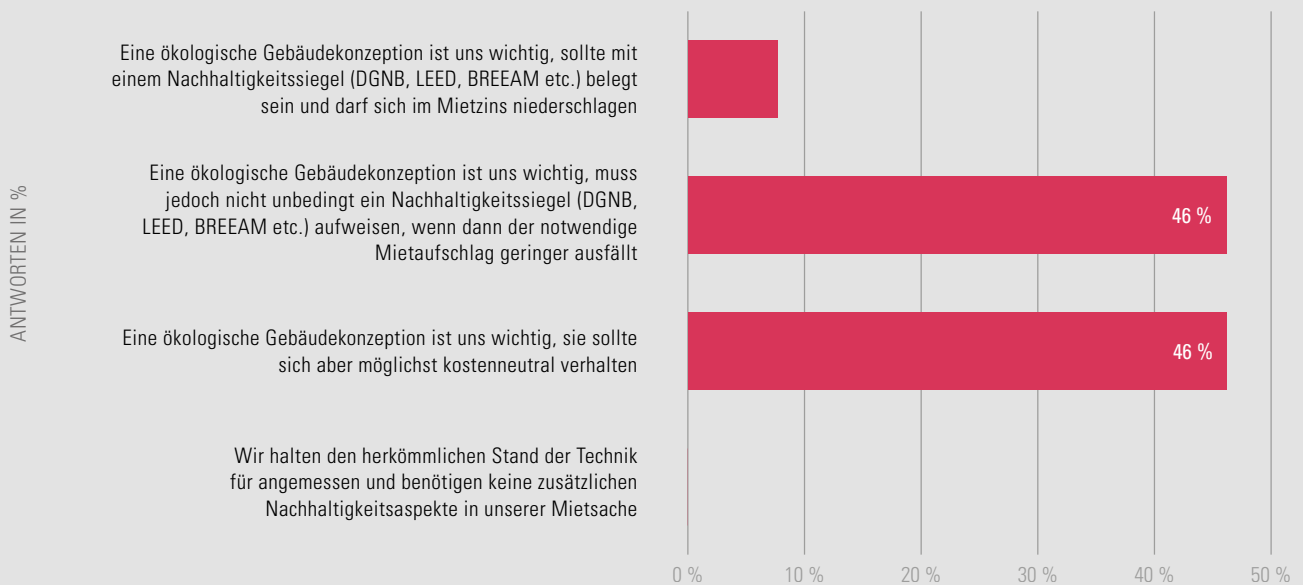


Abb. 37 WELCHER POSITION IN BEZUG ZUR ÖKOLOGISCHEN GEBÄUDEKONZEPTION STIMMEN SIE AM EHSTEN MIT BLICK AUF DIE KOMMENDEN FÜNF BIS ZEHN JAHRE ZU?



Die Frage bleibt, wie der erhöhte Baustandard umgesetzt wird. Handelt es sich dabei um eine ökologische Gebäudekonzeption, die ggf. sogar mit Zertifikat belegbar sein sollte? Die Befragten geben auch hier ein deutliches Signal. Eine ökologische Gebäudekonzeption wird bevorzugt, sollte sich aber entweder erneut kostenneutral verhalten oder, im Falle einer Anmietung, nicht mit einem deutlichen Mietaufschlag verbunden sein. Nur einem Bruchteil der Befragten ist es wichtig, dass eine ökologische Gebäudekonzeption mit einem Green-Label-Zertifikat belegbar ist.

ALEXANDER MAI, DREES & SOMMER:

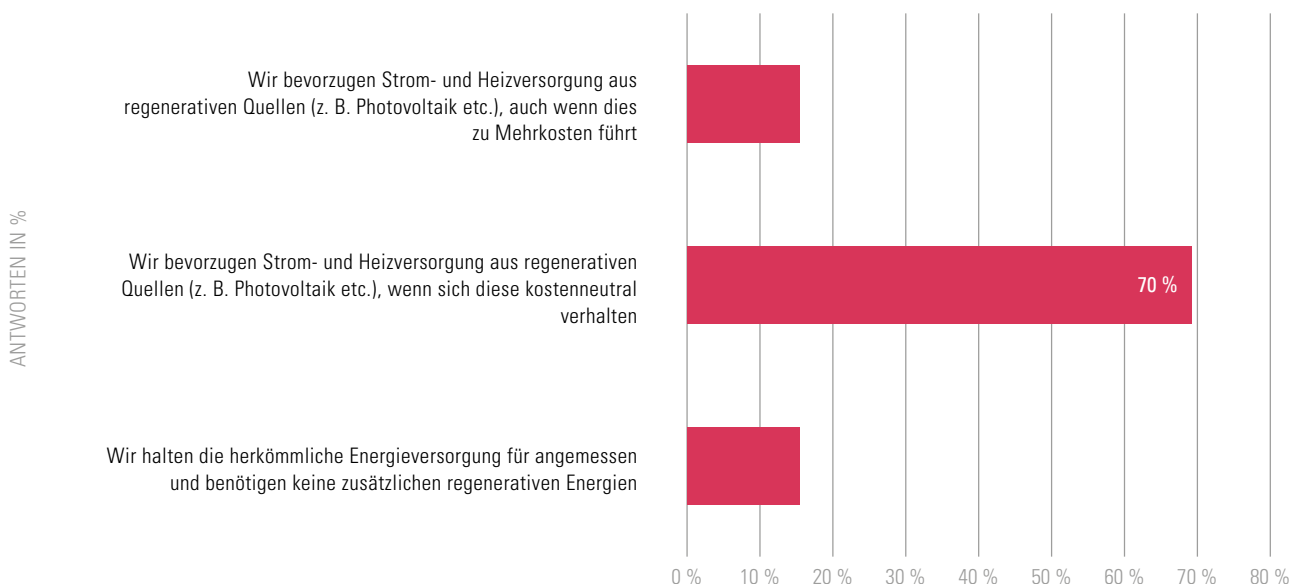
„Aspekte wie LED-Beleuchtung, die Verwendung erneuerbarer Energien oder eine nachhaltige Baustoffauswahl haben sich generell durchgesetzt. Früher haben die Investoren bzw. Mieter die Mehrkosten gescheut, aber da auch die ‚zweite Miete‘ immer stärker ins Blickfeld gerät, sehen wir dies im Neubau heutzutage immer weniger.“

Eine dominierende Mehrheit von 85 % der Nutzer spricht sich dafür aus, Strom- und Heizungsversorgung aus regenerativen Energiequellen zu beziehen. Bei rund 15 % darf dies sogar zu

Mehrkosten führen. Vor dem Hintergrund des hohen Margendrucks votiert ein Großteil von ihnen jedoch nur dazu, wenn sich die Lösung mehrheitlich kostenneutral verhält. Eine Minderheit von rund 15 % hält dagegen die herkömmliche Energieversorgung für angemessen.

Das Befragtenpanel ist nicht nur an einer potenziellen Energieeinsparung interessiert, sondern macht sich auch Gedanken über die Versorgungssicherheit. Hier werden Mehrfachredundanzen in der Energieeinspeisung oder das Vorhalten eines Batteriesystems angesprochen. Denn zum einen benötigen insbesondere E-Commerce-Anbieter für die Verwaltung ihrer digitalen Stammdaten mit Bonussystemen immer höhere Rechenkapazitäten. Die Logistikhallen erinnern in einigen Hallenabschnitten daher schon an Rechenzentren. Sofern es um stadtnahe Immobilien für die Kleindistribution in den Städten geht, wird intensiv über E-Mobility in der Anlieferung bzw. Verladung nachgedacht. Hier benötigt die Logistikimmobilie bzw. der Standort ausreichend Energiebedarf, um diesen steigenden Bedarf zu gewährleisten. Großdimensionierte, sichere und autarke Eigenversorgung, z. B. für die Ladestellen der Transporter, sind daher bei einigen Hallennutzern durchaus ein Thema.

Abb. 38 WELCHER POSITION ZUR NUTZUNG REGENERATIVER ENERGIEN STIMMEN SIE AM EHESTEN MIT BLICK AUF DIE KOMMENDEN FÜNF BIS ZEHN JAHRE ZU?





DER INVESTMENT- MARKT FÜR LOGISTIK- IMMOBILIEN

MUSTER UND PRÄFERENZEN DER INVESTORENLANDSCHAFT

Die Investmentnachfrage für Logistikimmobilien ist in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. Die vergleichsweise hohen Renditen dieser Assetklasse, die zudem weniger zyklisch sind als im Büro- oder Einzelhandelsbereich, üben auf Immobilieninvestoren eine hohe Anziehungskraft aus. Der Markt verändert sich also. Doch wie genau sehen die Transaktionsvolumen im Zeitverlauf aus? Welche Logistikregionen stehen im Fokus? Wer sind die wichtigen Marktakteure? All dies sind Fragestellungen, die in diesem Kapitel beantwortet werden.

Der Investmentmarkt der zurückliegenden fünf Jahre wurde hierzu intensiv analysiert und eine valide Datenbasis grundlegender Kennziffern für sämtliche Regionen erzeugt. Diese ermöglichen auch Aussagen über zukünftige Entwicklungen.

Als Neuerung zur quantitativen Analyse des Investmentmarktes haben wir in diesem Kapitel relevante Marktakteure gefragt, wie sie die Zukunft der Logistikimmobilie sehen. Gemeinsam mit den befragten Experten geben sie einen Ausblick, was für die Zukunft der Logistikimmobilie wichtiger werden wird.

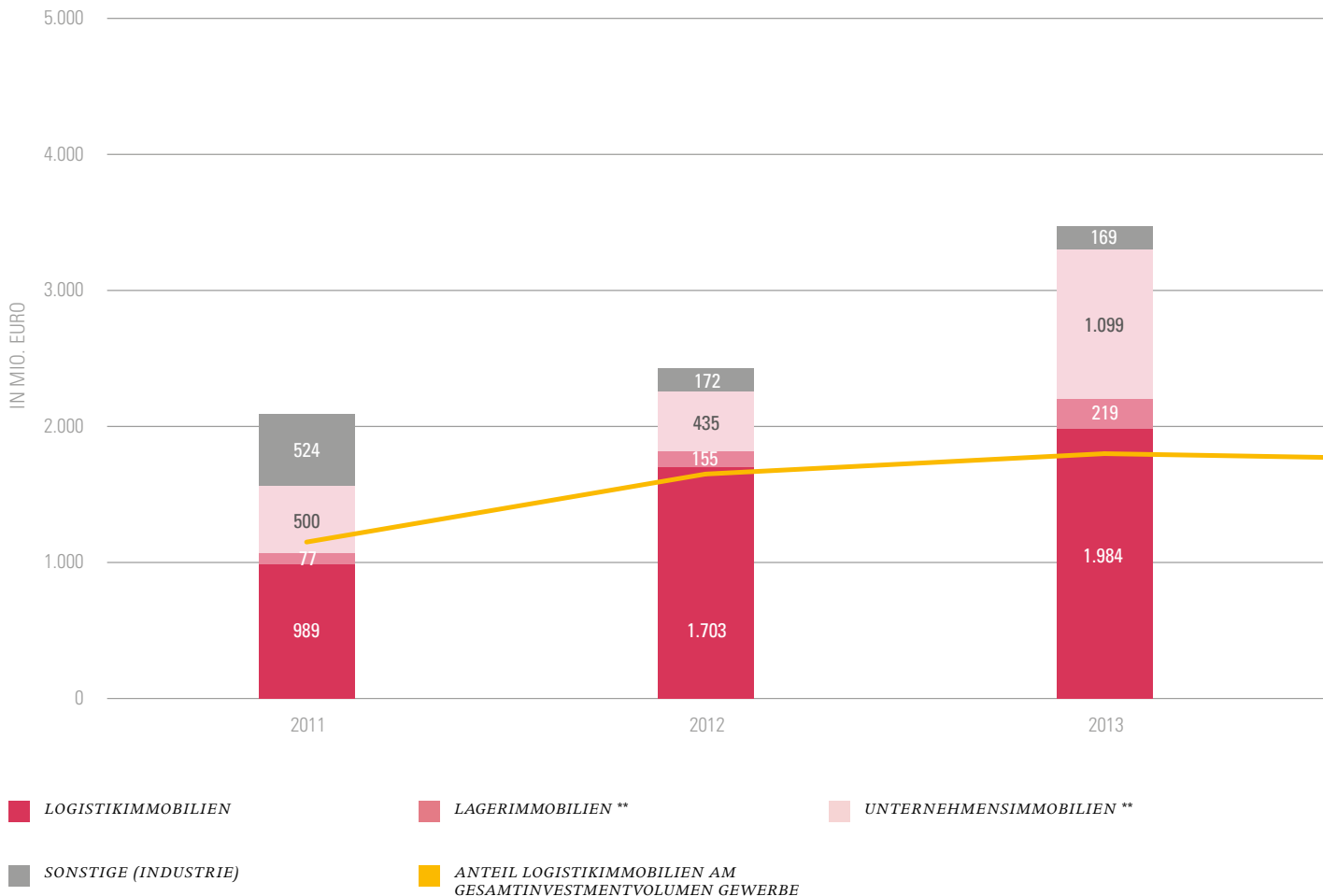
64 DER INVESTMENTMARKT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 2011 BIS 2016

Das Rekordergebnis von 2014 auf dem deutschen Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien konnte im vergangenen Jahr mit einem Transaktionsvolumen von knapp 56 Mrd. Euro über alle Assetklassen noch einmal um knapp 40 % gesteigert werden. Ausschlaggebend war insbesondere das starke Schlussquartal 2015 mit einem neuen Rekordumsatz von 18 Mrd. Euro. Der fünfjährige Durchschnitt wurde damit um fast 100 % übertroffen. Einzig im Boomjahr 2007 wurde ein ähnlich hoher Wert registriert. Weiterhin besteht auf Deutschlands Investmentmärkten eine hohe Nachfrage nationaler wie internationaler Investoren. Die Investitionsbedingungen sind anhaltend attraktiv: das historisch niedrige Zinsniveau, günstige Finanzierungsbedingungen, ein im internationalen Vergleich moderates Preisniveau sowie eine insgesamt stabile deutsche Konjunktur.

INVESTMENTVOLUMEN BEI LOGISTIK-IMMOBILIEN STEIGT GEGENÜBER DEM VORJAHR NOCHMALS AN

Insgesamt wurden von 2011 bis 2015 rund 11,2 Mrd. Euro in reine Lager-/Logistik- und Umschlagimmobilien investiert. Wird das Investmentvolumen in deutsche Unternehmens- und Industrieimmobilien hinzugerechnet, ergibt sich in diesem Zeitraum ein Investmentumsatz von rund 17,5 Mrd. Euro. Mit knapp 3,3 Mrd. Euro wurde 2015 eine neue Rekordmarke bei reinen Lager-/Logistikimmobilien erreicht.*** Damit wurde sowohl das Vorjahresergebnis von gut 2,8 Mrd. Euro um 16,5 % übertroffen als auch das 5-Jahres-Mittel von knapp 2,3 Mrd. Euro um ca. 45 %. Auch wenn der absolute Transaktionssum-

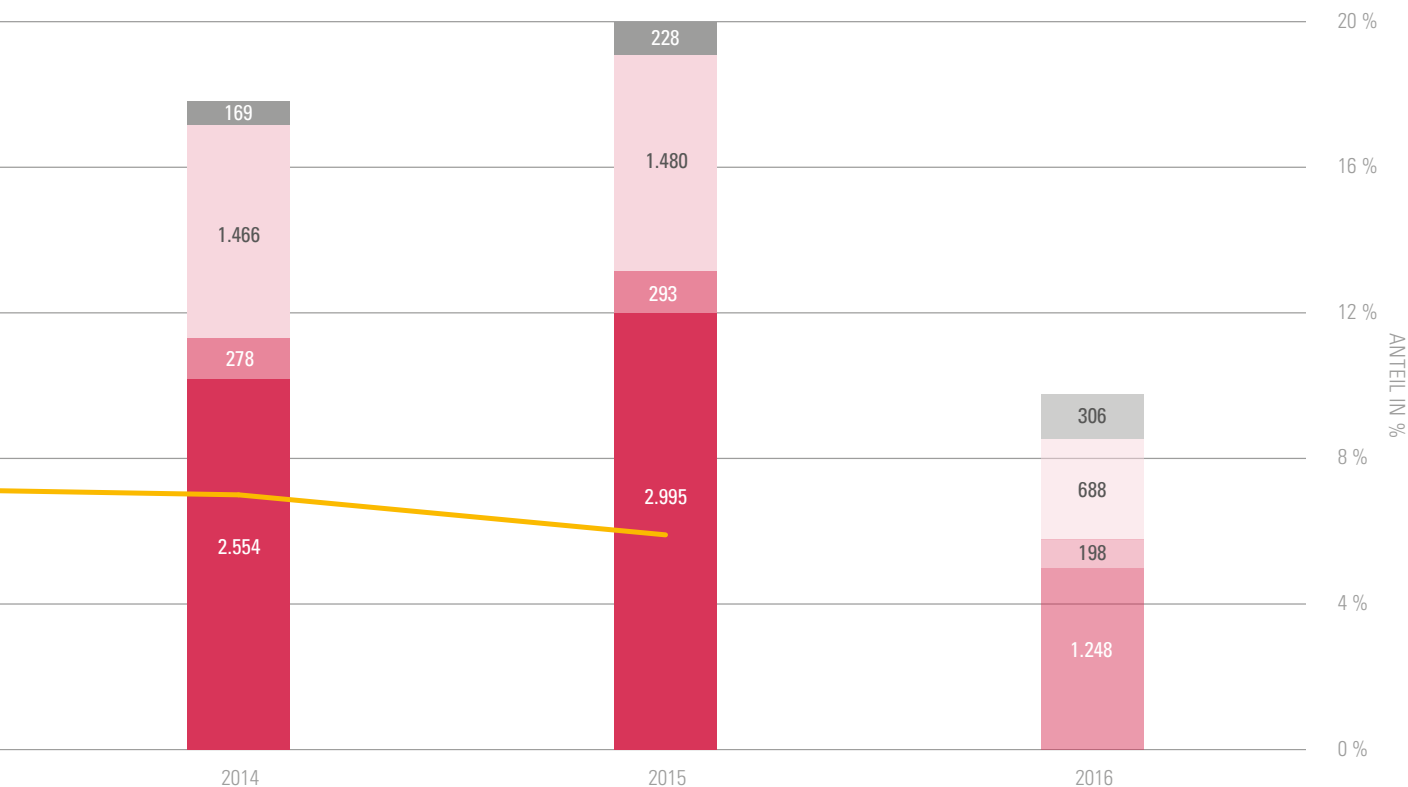
Abb. 39 INVESTMENTVOLUMEN IN DEUTSCHE LOGISTIK-, UNTERNEHMENS- UND INDUSTRIEIMMOBILIEN IN MIO. EURO, 2011–2015, AUSBLICK 2016*



satz im Verlauf des Betrachtungszeitraums stetig angestiegen ist, ist der Anteil am gesamten gewerblichen Immobilieninvestmentvolumen im Vergleich zum Vorjahr (2014: 7 %) mit 6 % etwas geringer ausgefallen. Ursächlich ist das sehr hohe Ergebnis am gesamten Immobilieninvestmentmarkt, also inklusive Büro-, Einzelhandels-, Hotelimmobilien usw.

Diese Dynamik setzt sich auch im laufenden Jahr fort. Das Transaktionsvolumen bei Logistik- und Umschlagimmobilien lag bis Ende Juli 2016 mit über 1,4 Mrd. Euro etwa auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Insgesamt wurden inklusive Unternehmens-/Industrie- sowie sonstigen industriell-gewerblichen Immobilien bislang rund 2,4 Mrd. Euro investiert.

Zur Diversifizierung ihrer Anlagebestände suchen viele nationale sowie internationale Investoren händierend nach Anlagemöglichkeiten auf dem deutschen Logistikimmobilienmarkt. Die gestiegene Nachfrage hat eine verschärfte Wettbewerbssituation zur Folge, wodurch insbesondere für institutionelle Investoren der Anlagedruck zugenommen hat. Gleichzeitig ist besonders in den großen deutschen Ballungsräumen eine deutliche Verknappung des Angebots an adäquaten Logistikflächen zu verzeichnen. Mit einigen größeren Transaktionen, die sich derzeit in der Abwicklung befinden, steht ein erneutes Erreichen der Rekordmarke von 2015 mit knapp 3,3 Mrd. Euro in Aussicht.



* Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 31.07.2016

** Das dargestellte Investmentvolumen bei Lagerimmobilien im Sinne der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN sowie den anderen Objektkategorien der Unternehmensimmobilien (Transformations-, Produktionsimmobilien, Gewerbeparks) kann im Vergleich zu den in der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN publizierten Werten bisheriger Marktberichte leicht abweichen, da eine Neuberechnung des gesamten Datenbestands durchgeführt wurde.

Die gewonnenen Informationen haben zu einer deutlichen Verbesserung der Datentransparenz beigetragen.

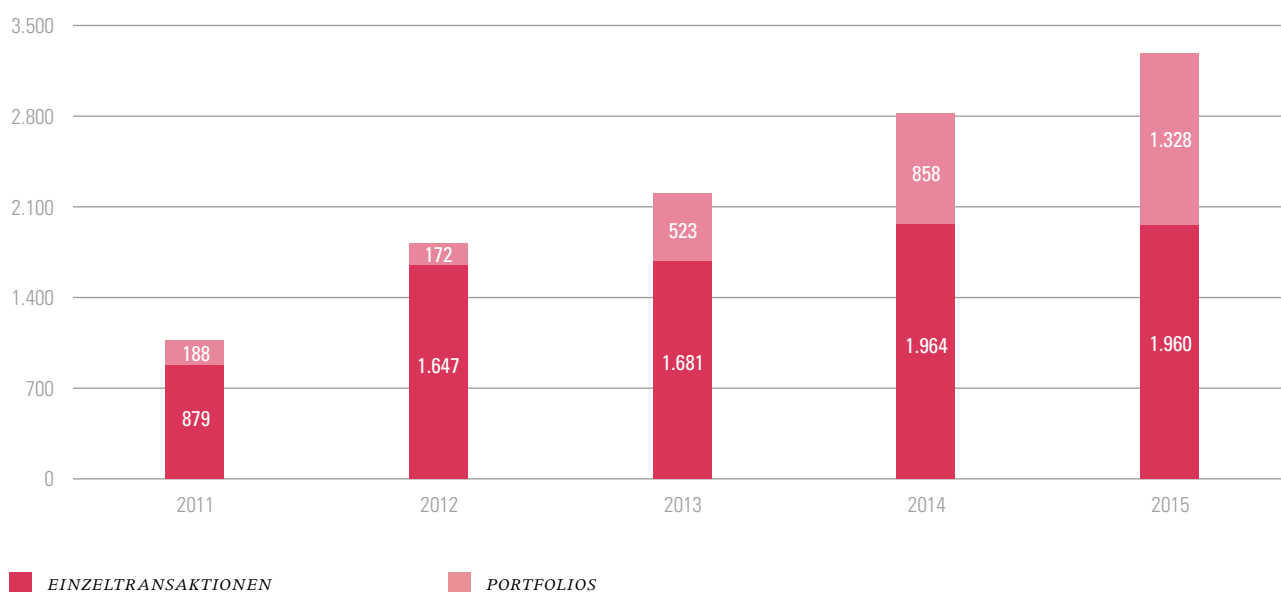
*** Lager- und Logistikimmobilien wurden hierbei zusammengefasst betrachtet. Eine genaue Definition der Lagerimmobilie gemäß Unternehmensimmobilien ist auf unternehmensimmobilien.net verfügbar.

66 PORTFOLIOTRANSAKTIONEN AUF DEM DEUTSCHEN LOGISTIKIMMOBILIENMARKT

Für viele Akteure sind Portfoliotransaktionen ein strategisches Mittel, um relativ schnell ein hohes Anlagevolumen zu platzieren und Marktanteile zu gewinnen. Seit 2013 haben Portfolios einen zunehmenden Anteil am steigenden Investmentvolumen der vergangenen Jahre. Das Transaktionsvolumen bei Portfoliodeals verzeichnete 2015 mit rund 1,3 Mrd. Euro einen weiteren deutlichen Zuwachs (+55 %) gegenüber 2014. Insgesamt entfielen 2015 gut 40 % des

Transaktionsvolumens auf Paketverkäufe. Demgegenüber ist das Volumen der Einzelverkäufe mit einem Rückgang um etwa 0,2 % auf rund 1,96 Mrd. Euro in etwa gleichgeblieben. Gleichwohl wurden 2015 vier Einzeltransaktionen von jeweils über 100 Mio. Euro registriert. Die Spitzenposition belegte der Verkauf des 115.000 qm großen H&M-Zentrallagers in Hamburg an ADF Asset Management.

Abb. 40 LOGISTIKINVESTMENTVOLUMEN IN MIO. EURO NACH ART DER TRANSAKTION, 2011–2015



17 PORTFOLIOTRANSAKTIONEN ÜBER 100 MIO. EURO IN DEN JAHREN 2011 BIS 2015

Die größten Transaktionen in Deutschland werden mit Portfoliodeals erreicht und bewegen sich häufig im dreistelligen Millionenbereich. Seit 2011 wurden 38 Portfoliotransaktionen mit gehandelten Logistikobjekten in Deutschland registriert. Allein 2015 wurden im Segment Logistik- und Umschlagimmobilien insgesamt 19 Portfolios mit einem Gesamtinvestmentvolumen von 1,3 Mrd. Euro und einer Fläche von über 3,4 Mio. qm ge-

handelt. Mit sechs Portfoliokäufen belegte Logisor (Blackstone), gemessen am investierten Kapital (1,98 Mrd. Euro) und am erzielten Flächenumsatz (3,23 Mio. qm), den ersten Rang. Die mit Abstand größte Transaktion wurde 2015 mit der Transaktion von Immofinanz an Logisor (Blackstone) verzeichnet.

Der durchschnittliche Kaufpreis der Portfolios lag 2015 mit 133,7 Mio. Euro nur etwa 6,4 Mio. Euro unter dem fünfjährigen Mittel (140,2 Mio. Euro), was die Beständigkeit von größeren Portfoliotransaktionen über 100 Mio. Euro sowie das allgemein hohe Kaufpreinsniveau untermauert.

PORTFOLIOTRANSAKTIONEN SIND AUCH 2016 WACHSTUMSMOTOR

Portfolioverkäufe haben auch im bisherigen Jahresverlauf wieder einen erheblichen Anteil am gesamten Transaktionsvolumen bei Logistik- und Umschlagimmobilien. Drei Verkäufe generierten jeweils ein Volumen im dreistelligen Millionenbereich. Gut 37 % bzw. 536 Mio. Euro der im bisherigen Jahresverlauf 2016 registrierten Käufe setzen sich aus Portfoliotrans-

aktionen zusammen. Auch in Zukunft wird mit umfangreichen Investitionen – sowohl aus dem Inland wie auch aus dem Ausland – gerechnet. Neben dem malaysischen Staatsfonds EPF, der als Joint Venture mit der Dietz Germany GmbH in den kommenden drei Jahren 500 Mio. Euro in Industrie- und Logistikimmobilien anlegen will, plant auch der AEW Logistikimmobilienfonds LOGISTIS 400 Mio. Euro in Logistikimmobilien verstärkt in Deutschland zu investieren.

Abb. 41 GEHANDELTE LOGISTIKIMMOBILIENPORTFOLIOS NACH INVESTMENTVOLUMEN, 2016*

RANG	PORTFOLIO TRANSAKTION	KÄUFER	VERKÄUFER	INVESTITIONS- VOLUMEN IN MIO. (ALLE OBJEKTE)	Ø-INVESTITIONS- VOLUMEN IN EURO/QM	GEBÄUDE- FLÄCHE IN TSD. QM	Ø-OBJEKT- GRÖSSE IN QM
1	Goodman an Logicor	Logicor (Blackstone)	Goodman Group	250	504	496	41.333
2	VGP Portfolio (50 %-Anteil)	Allianz Real Estate GmbH Germany	VGP Industrial Parks	250	k. A.	k. A.	k. A.
3	Gramercy Portfolio	Gramercy Property Europe (75 %)	Gramercy Property Trust (75 %)	225	601	374,5	41.611
4	grundbesitz Fokus	grundbesitz Fokus Deutschland	Deutsche Post DHL Group	93	1.860	50	5.556
5	Alpha Industrial an Global Gate	Global Gate Capital Management	Alpha Industrial GmbH & Co. KG	69	941	73	14.700
6	Chambers Street Properties/Goodman an Gramercy	Gramercy Property Europe (20 %)	Goodman Princeton Holdings (Lux) S.a.r.l (GPH Luxembourg) (20 %)	60	600	100	11.111
7	Metawerk an Geneba	Geneba Properties N.V.	Metawerk	30	769	39	13.000
8	greenfield an Geneba	Geneba Properties N.V. (94 %)	greenfield development GmbH (94 %)	25	500	50	26.000
9	Birkart an Eyemaxx	EYEMAXX Real Estate AG (93 %)	Birkart GmbH & Co. Grundstücksverwaltung KG (93 %)	25	625	40	8.000

* Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 31.07.2016

68 WER KAUFT IN DEUTSCHLAND? – HERKUNFT DER INVESTOREN

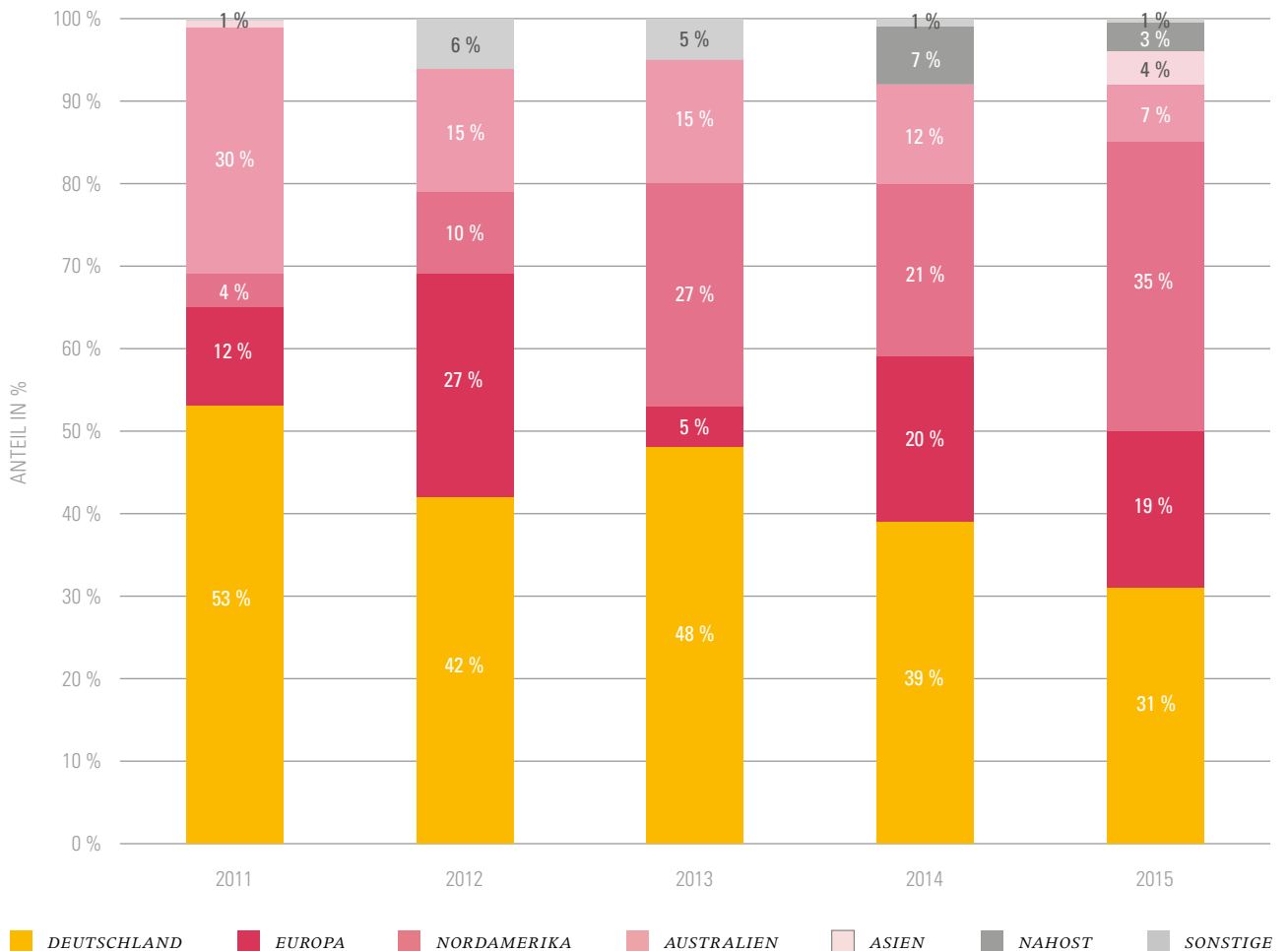
DER ANTEIL AUSLÄNDISCHER ANLEGER HAT SEIT 2011 UM MEHR ALS 50 % ZUGENOMMEN

Seit 2011 hat sich das Interesse internationaler Investoren an deutschen Logistikimmobilien deutlich gesteigert. Während der Anteil 2011 noch 47 % betrug, war bis 2015 ein Anstieg auf 69 % zu verzeichnen. Dabei wurde die höchste Nachfrage aus dem europäischen Ausland sowie aus Nordamerika registriert. Größere Anteile am deutschen Investmentmarkt wurden insbesondere von Akteuren aus den USA und Großbritannien erworben. Über die Jahre wird der relativ hohe Anteil an australischen Investoren deutlich. Dahinter steht im Wesentlichen das global agierende Unternehmen Goodman. Asiatische Investoren sind dagegen erst seit 2015 als Akteursgruppe erwähnenswert.

Gerade bei großen Investments dominieren ausländische Marktakteure: Acht der zehn größten Einzeltransaktionen 2015 gehen auf ihr Konto. Zwischen 2011 bis 2015 entfielen knapp 64 % des Transaktionsvolumens der Objekte, die teurer als 50 Mio. Euro waren, auf ausländische Akteure. Die durchschnittliche Größe liegt bei über 31 Mio. Euro im Segment ab 20 Mio. Euro. Deutsche Investoren sind etwas kleinteiliger unterwegs. Hier beläuft sich der durchschnittliche Transaktionswert im gleichen Segment auf rund 28 Mio. Euro.

Im Betrachtungszeitraum ist ein Rückgang des inländischen Investmentanteils zu verzeichnen. Dieser betrug 2015 nur noch knapp ein Drittel des gesamten Investmentvolumens in Deutschland.

Abb. 42 INVESTMENTS NACH HERKUNFT DER KÄUFER NACH JAHREN, 2011 – 2015



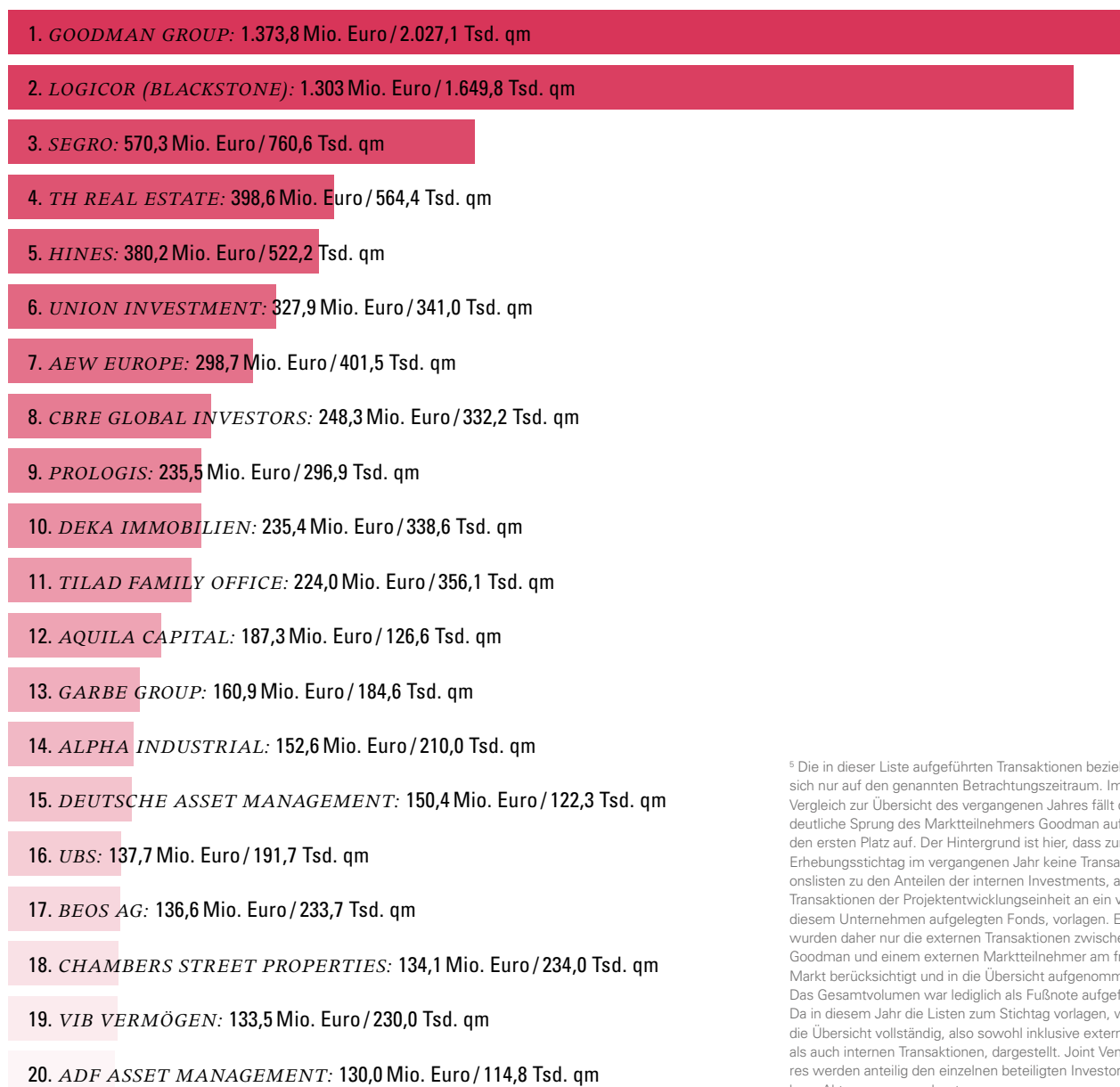
INVESTORENLANDSCHAFT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND

UNTERGEORDNETE BEDEUTUNG DER LOGISTIK IN DEUTSCHEN PORTFOLIOS

Gründe für das verstärkte Auftreten internationaler Akteure sind zahlreich: die zunehmende Transparenz auf dem deutschen Logistikimmobilienmarkt oder der weltweite Anlage- und Renditedruck. Zwischen 2011 bis 2015 waren unter den 20 größten Investoren nur zehn deutsche Unternehmen. Dies zeigt einerseits das große Interesse ausländischer Investo-

ren am deutschen Logistikmarkt, andererseits aber auch die immer noch untergeordnete Bedeutung der Logistik in deutschen Immobilienportfolios. Dabei kommen die ausländischen Akteure zumeist aus dem englischsprachigen Ausland; dort ist traditionell die Transparenz der Märkte am weitesten vorangeschritten. Außerdem hat Logistik innerhalb der Immobilienwirtschaft einen ähnlichen Stellenwert wie die Assetklassen Büro oder Handel.

Abb. 43 *TOP 20-INVESTOREN VON LOGISTIKIMMOBILIEN, 2011 – 2015*⁵



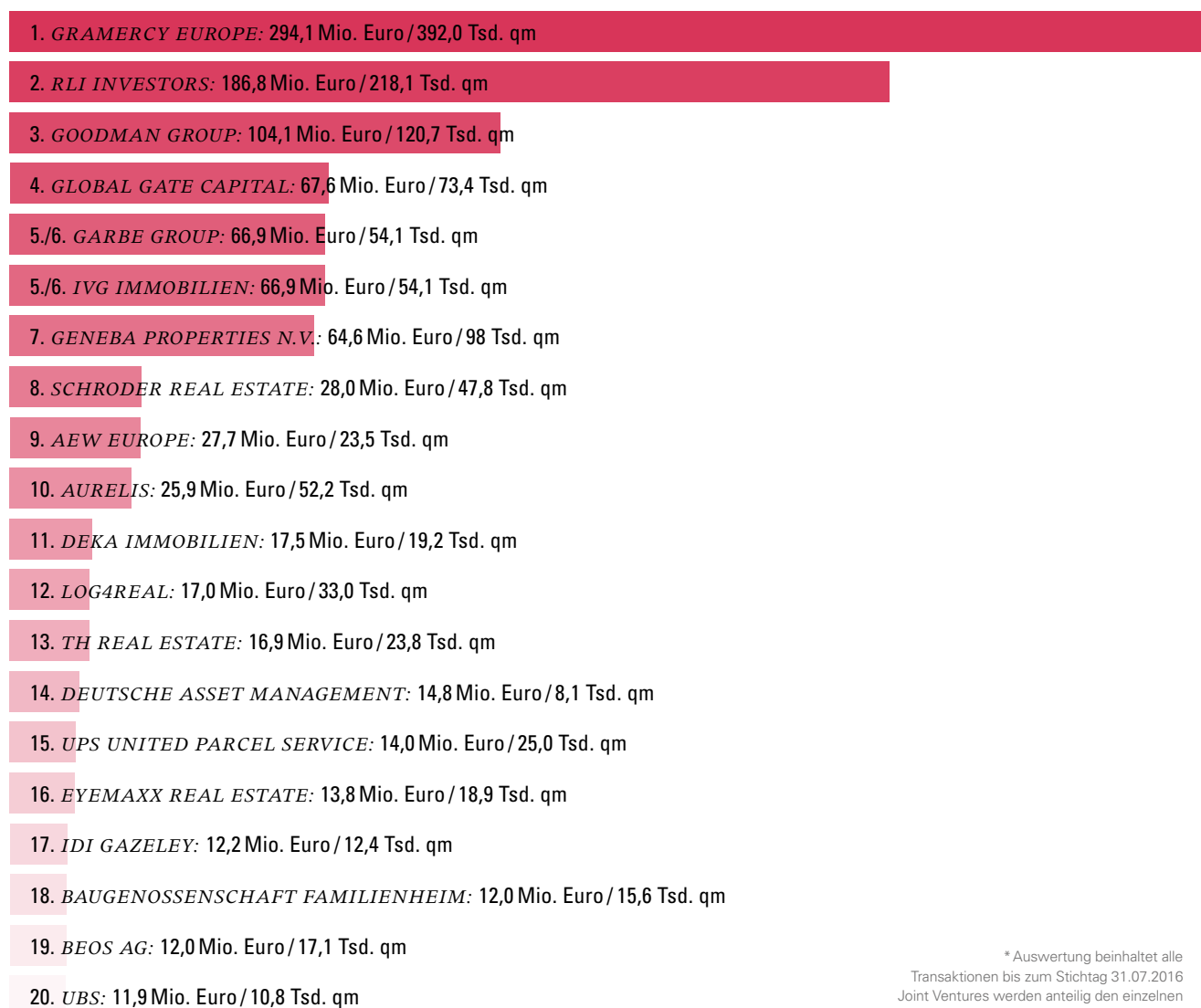
⁵ Die in dieser Liste aufgeführten Transaktionen beziehen sich nur auf den genannten Betrachtungszeitraum. Im Vergleich zur Übersicht des vergangenen Jahres fällt der deutliche Sprung des Marktteilnehmers Goodman auf den ersten Platz auf. Der Hintergrund ist hier, dass zum Erhebungsstichtag im vergangenen Jahr keine Transaktionslisten zu den Anteilen der internen Investments, also Transaktionen der Projektentwicklungseinheit an ein von diesem Unternehmen aufgelegten Fonds, vorlagen. Es wurden daher nur die externen Transaktionen zwischen Goodman und einem externen Marktteilnehmer am freien Markt berücksichtigt und in die Übersicht aufgenommen. Das Gesamtvolumen war lediglich als Fußnote aufgeführt. Da in diesem Jahr die Listen zum Stichtag vorlagen, wird die Übersicht vollständig, also sowohl inklusive externen als auch internen Transaktionen, dargestellt. Joint Ventures werden anteilig den einzelnen beteiligten Investoren bzw. Akteuren zugerechnet.

Gegenüber dem Vorjahresranking haben sich einige Änderungen in der Rangfolge ergeben. Die Goodman Group ist vom fünften auf den ersten Rang vorgerückt und verdrängt damit Logicor (Blackstone) und SEGRO auf die Plätze 2 und 3. Den größten Zuwachs hinsichtlich des investierten Kapitals konnte jedoch Hines verbuchen und ist vom vormals 17. auf den fünften Rang aufgerückt. Die zehn wichtigsten Anleger ver-einen knapp 5,4 Mrd. Euro bzw. über 47 % des Kapitals, das zwischen 2011 und 2015 in deutsche Logistik- und Umschlagimmobilien investiert wurde. Der Anteil der Portfolios daran beläuft sich mit rund 2,19 Mrd. Euro auf rund 41 %.

NORDAMERIKANISCHE UND ASIATISCHE INVESTOREN DOMINIEREN

Internationale Anleger haben auf dem deutschen Investmentmarkt seit 2014 stark an Bedeutung gewonnen. Mit Hilfe der anziehenden nationalen Wirtschaft haben vor allem nordamerikanische Investoren ihre Aktivitäten auf dem deutschen Markt ausgeweitet. Im vierten Jahr in Folge wird 2016 wahrscheinlich etwa ein Viertel des investierten Kapitals aus Nordamerika kommen. Daneben sind jedoch auch asiatische Investoren deutlich präsenter: Durch den Erwerb eines Logistikobjekts für 100 Mio. Euro und 115.000 qm erreichte ihr Anteil in den ersten sieben Monaten 7 %. Mit dem malaysischen Staatsfonds sollte der asiatische Anteil zukünftig noch weiter anwachsen. Auch die Verunsicherung der Anleger in Großbritannien infolge des Brexit-Referendums könnte zumindest kurz- bis mittelfristig zu einer Umleitung von Kapitalströmen nach Deutschland führen. Der Anteil deutscher Anleger am inländischen Investitionsvolumen beläuft sich derzeit auf 52 %.

Abb. 44 TOP-20-INVESTOREN VON LOGISTIKIMMOBILIEN, 2016*



* Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 31.07.2016
Joint Ventures werden anteilig den einzelnen beteiligten Investoren bzw. Akteuren zugerechnet.

**NEUE MARKTTEILNEHMER SORTIEREN
DAS RANKING 2016 UM**

Im Ranking der Investoren sind im bisherigen Jahresverlauf signifikante Veränderungen zu erkennen. Gramercy Property Europe erklimmt großteilig durch den Ankauf des „Gramercy Portfolios“ mit deutlichem Abstand die Spitzenposition. Mittels umfänglicher Einzeltransaktionen in den ersten sieben Monaten 2016 im Gesamtwert von rund 187 Mio. Euro erreichen RLI Investors den zweiten Platz, gefolgt von Goodman

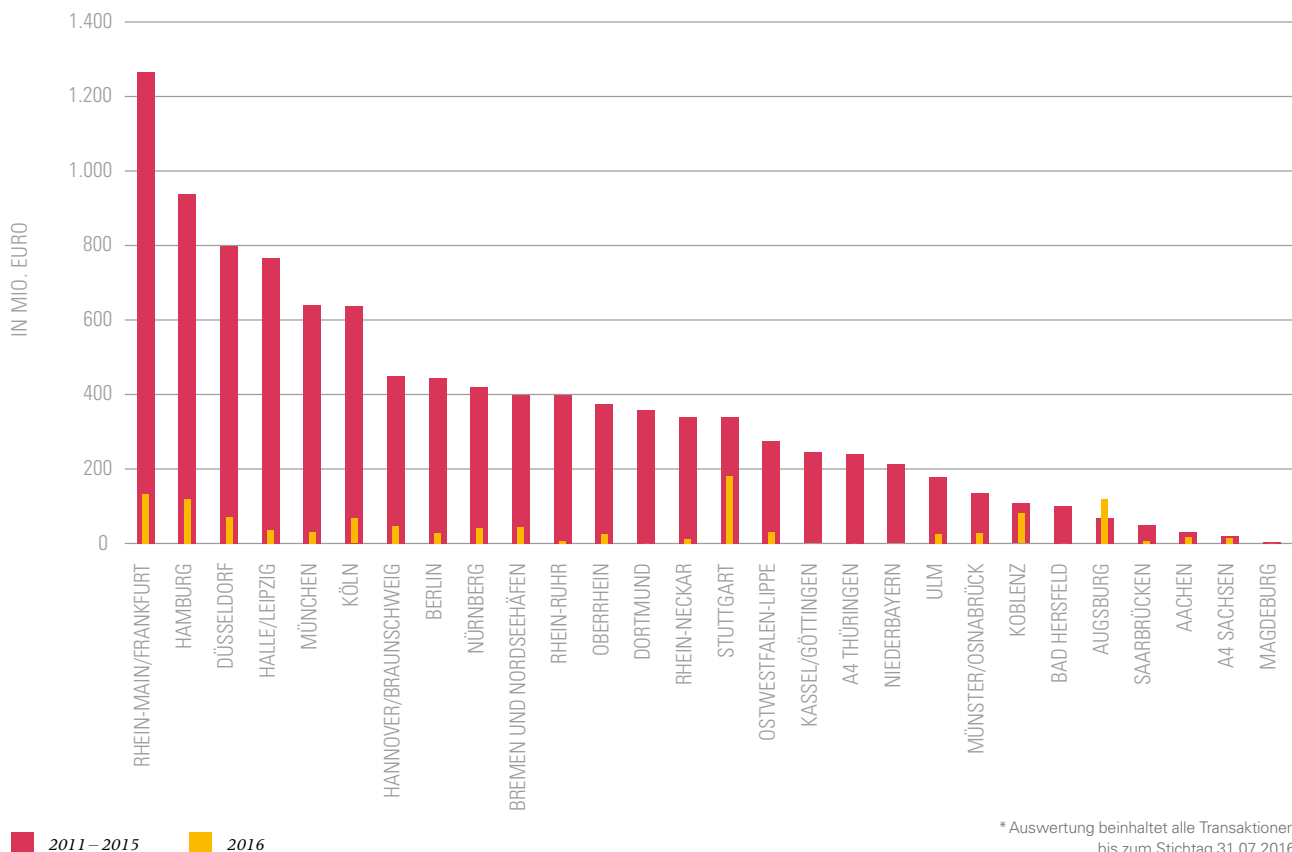
auf Rang drei. Garbe Group und IVG Immobilien, die in 2016 hauptsächlich als Joint-Venture auftraten, teilen sich nach Global Gate Capital den fünften bzw. sechsten Platz. Von den Top-Performern im ersten Halbjahr 2015 – Hines, Aquila Capital, ADF Asset Management und insbesondere Logicor als Logistikinvestmentsparte von Blackstone – ist derzeit keiner mehr im Ranking der Top 20 zu finden. Ebenso aus der Rangliste verschwunden sind SEGRO, CBRE Global Investors und Alpha Industrial.

INVESTMENTTÄTIGKEIT NACH LOGISTIKREGIONEN

Mit seiner zentralen Lage innerhalb Europas und der sehr guten Infrastruktur ist Deutschland einer der bedeutendsten Logistikstandorte in Europa. Anhand von Merkmalen wie Infrastruktur und Erreichbarkeit sowie Neubauentwicklung, Arbeitsmarktsituation und Wirtschaftsstruktur zeigt sich die Attraktivität verschiedener Standorte für logistikaffine Nutzungen. Doch auch das Investitionsvolumen lässt Aussagen

über die Attraktivität einer Logistikregion zu. Hier lagen im Zeitraum 2011 bis 2015 vor allem die Regionen Rhein-Main/Frankfurt, Hamburg, Düsseldorf, Halle/Leipzig, München und Köln ganz vorne. Gegenüber der letztjährigen Auswertung hat Düsseldorf die Logistikregion Köln vom dritten auf den sechsten Platz verdrängt; Halle/Leipzig ist statt München, nun auf Platz 5, auf den vierten Rang vorgerückt.

Abb. 45 INVESTMENTVOLUMEN NACH LOGISTIKREGIONEN IN MIO. EURO



* Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 31.07.2016

Die Top-5-Regionen alleine vereinen ca. 38 % des gesamten Investitionsvolumens von 2011 bis 2015 auf sich. Auf die Top-10-Regionen entfielen zusammengerechnet 59 % des Transaktionsvolumens. Über die potenzielle Höhe des Transaktionsvolumens entscheidet also nicht nur die Attraktivität der Regionen. Ein maßgeblicher Faktor ist auch das vorhandene investmentfähige Angebot an Logistikimmobilien.

STARKE KONZENTRATIONSPROZESSE AUF TOP-LOGISTIKREGIONEN

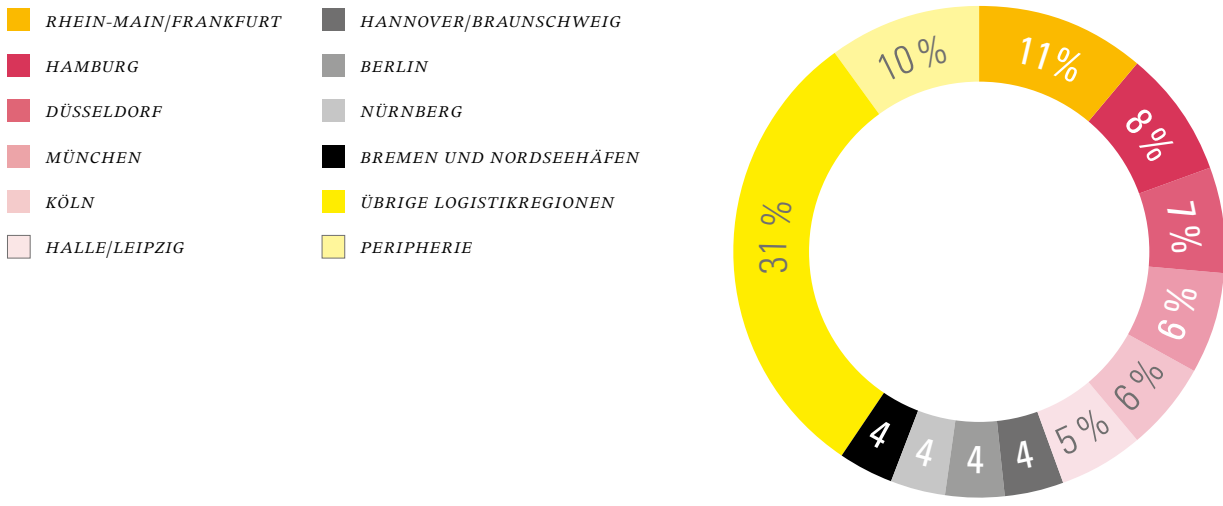
Große Teile des Transaktionsvolumens werden auch 2016 wieder in den Logistikregionen mit einer ohnehin hohen Marktattraktivität gebündelt: Rhein-Main/Frankfurt und Hamburg wurden wieder stark von Investoren frequentiert, wobei Rhein-Main/Frankfurt bisher knapp über 140 Mio. Euro und die Region Hamburg knapp unter 130 Mio. Euro aufweist. Wirklich hervor sticht in diesem Jahr aber die Region Stuttgart mit einem Wert von über 190 Mio. Euro. Ursächlich hierfür sind eine Reihe von Einzeltransaktionen, die durch einen inländischen Investor in der Region getätigt wurden. Auch Augsburg schiebt sich mit bislang rund 180 Mio. Euro

noch vor Rhein-Main/Frankfurt und Hamburg auf den zweiten Rang. Zu den fünf Regionen mit dem höchsten Investitionsvolumen gehört, wenngleich mit deutlichem Abstand, auch die Region Koblenz. Düsseldorf wird dadurch auf den sechsten Platz verschoben.

Deutlich zurückgefallen ist bisher auch die Region Rhein-Ruhr mit Duisburg, die von Rang 5 auf 22 abrutschte. Durch ihre Lage am Rhein im Hinterland der großen Nordseehäfen Rotterdam und Antwerpen sowie im Herzen des Wirtschaftskorridors zwischen London und Mailand stellt die Region dennoch einen ausgezeichneten Logistikstandort dar. Neben einer hohen Nachfrage bietet die Region, wie auch Düsseldorf, ein Angebot an investmentfähigen Immobilien zu noch adäquaten Preisen.

In die zehn investmentstärksten Regionen wurden im bisherigen Jahresverlauf bereits rund 1.022 Mio. Euro investiert. Das Gesamtinvestmentvolumen des gesamten Bundesgebietes aus dem Jahr 2011 könnte damit 2016 allein in diesen Top-10-Regionen übertroffen werden.

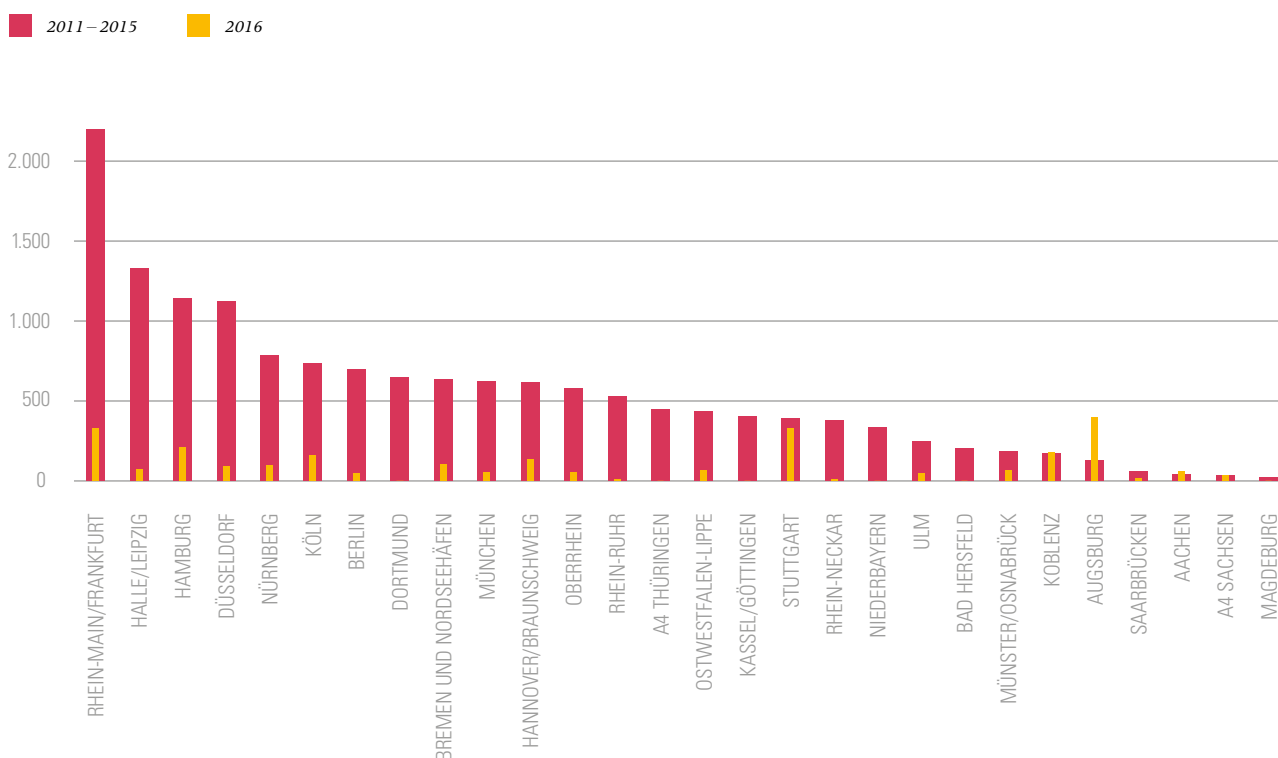
Abb. 46 INVESTMENTANTEILE NACH LAGEN, 2011 – 2015



Vergleicht man das Ranking der Logistikregionen nach gehandelter Logistikfläche mit dem Ranking nach Investmentvolumen, zeigen sich leichte Verschiebungen in der Reihenfolge. Rhein-Main/Frankfurt belegt weiterhin die Spitzenposition, doch anschließend rückt die Region Halle/Leipzig vor Hamburg auf den zweiten Platz. Auch Nürnberg und Berlin rüt-

schen auf den fünften bzw. siebten Platz, während München und Hannover/Braunschweig auf die Ränge 10 und 11 zurückgefallen. Hieran lässt sich das durchschnittlich höhere Preisniveau bei Logistikimmobilien in München im Vergleich zu Nürnberg und Berlin verdeutlichen.

Abb. 47 LOGISTIKREGIONEN NACH GEHANDELTEM FLÄCHENVOLUMEN IN TSD. QM



* Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 31.07.2016

GRÖSSENSTRUKTUR DER TRANSAKTIONEN

Insgesamt wird in Deutschland ein überdurchschnittlich hoher Anteil an Objekten der Größenkategorie zwischen 20 und 50 Mio. Euro am gesamten Investitionsvolumen registriert. Diese Kategorie wird vor allem von einheimischen Investoren favorisiert und ist auf dem Markt weit verbreitet. Großobjekte mit einem Preisniveau ab 100 Mio. Euro sind dagegen auf dem Markt eher unterrepräsentiert, jedoch generieren sie aufgrund höherer Kaufpreise und Größen schnell einen großen Anteil des gesamten Transaktionsvolumens.

AUSLÄNDISCHE AKTEURE BEVORZUGEN GRÖßERE UND TEURERE OBJEKTE

Einhergehend mit der Zunahme ausländischer Anleger wird auch ein Wachstum der Anteile großvolumiger Objekte am Transaktionsvolumen registriert. Diese neigen tendenziell zu größeren Investments, um schneller Marktanteile zu gewinnen bzw. Portfoliogröße aufzubauen. Zugleich geht mit der Zunahme ausländischer Investoren auch eine Verschiebung der Anteile hin zu den teureren Objekten einher. Dies ist unter an-

derem darauf zurückzuführen, dass deutsche Investoren versuchen, ein mögliches Klumpenrisiko sehr großvolumiger Objekte zu vermeiden. Da ausländische Akteure aber nicht so gut mit sämtlichen Logistikregionen vertraut sind, fokussieren sie sich eher auf große und bekannte Namen der Top-Regionen. Gute, aber kleinere Regionen in der Peripherie bleiben für sie eher ein Geheimtipp oder den einheimischen Akteuren vorbehalten.

Der Anteil großvolumiger Objekte am gesamten Transaktionsvolumen fällt grundsätzlich stärker ins Gewicht, weil eine einzelne Immobilie in der Regel bereits der Kaufsumme mehrerer kleiner Objekte entspricht – bei kleineren Objekten ist es umgekehrt. Aus diesem Grund entspricht der Anteil von Logistikobjekten unterhalb der Preisklasse von 10 Mio. Euro in keinem Jahr mehr als 15 % des gesamten Transaktionsvolumens. Objekte der untersten Kategorie weisen sogar nur Anteile von maximal 5 % auf. Bei diesen Objekten wird die Käuferseite auch von Eigennutzern und privaten Investoren dominiert – institutionelle Investoren spielen in dieser Objektgröße nur eine untergeordnete Rolle.

Abb. 48 INVESTMENTS NACH GRÖSSENKLASSEN DER TRANSAKTION ANTEILIG IN %, 2011–2015

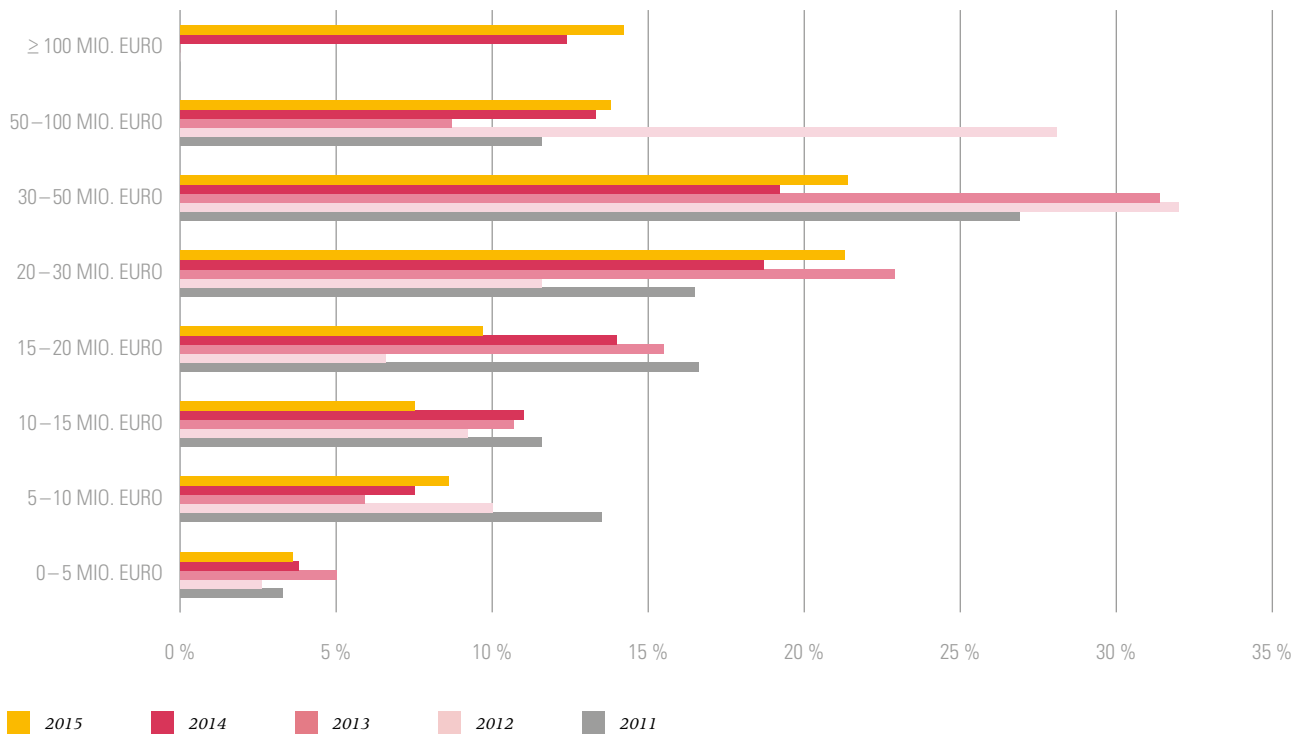
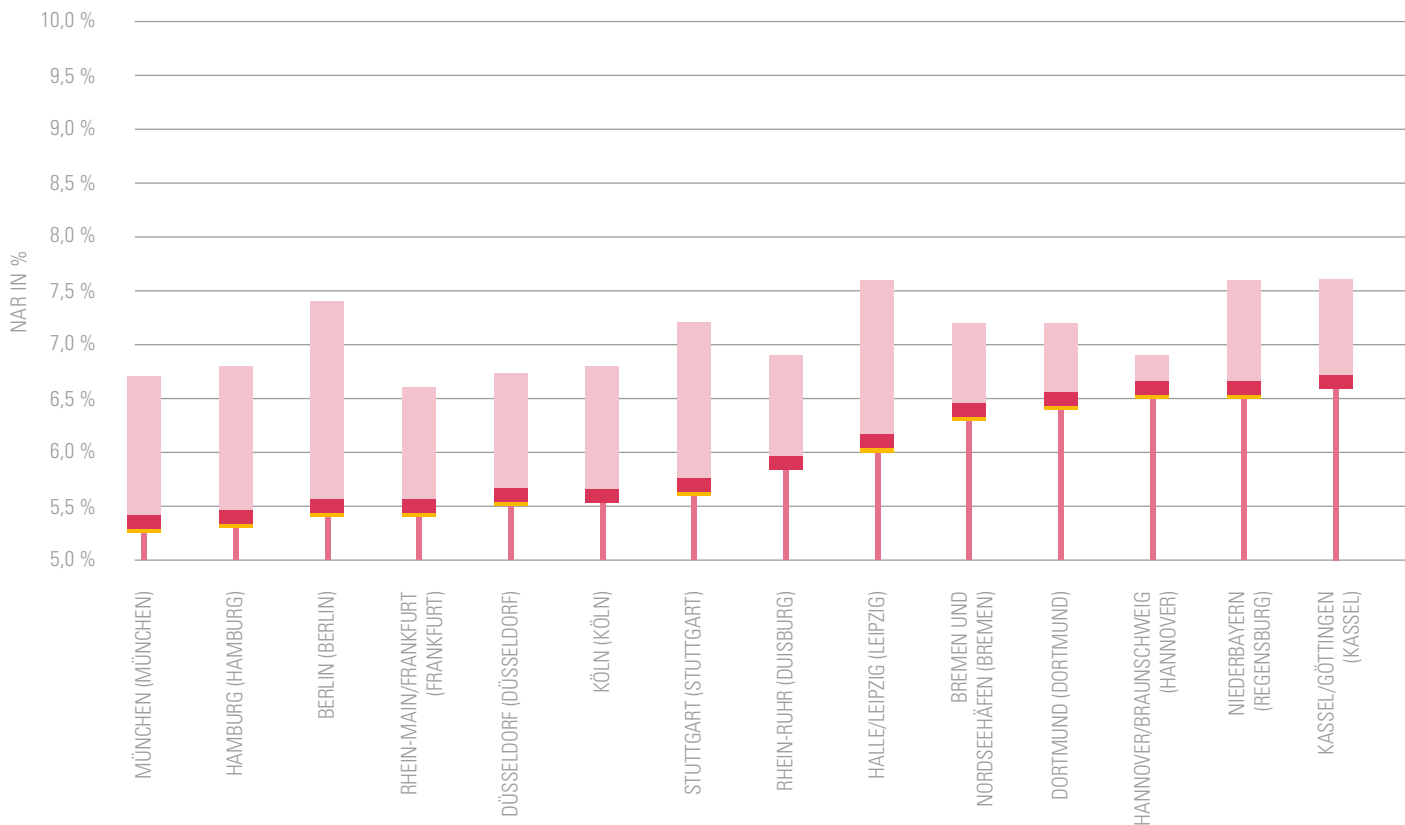


Abb. 49 STARKE KOMPRESSION DER NETTOANFANGSRENDITEN (NAR) VON 2011 ÜBER 2015 BIS Q2/2016⁶



KAUFPREISENTWICKLUNG UND RENDITESTRUKTUREN DER LOGISTIKREGIONEN

KAUFPREISE IN DEN LOGISTIKREGIONEN SÜDDEUTSCHLANDS UND KÖLN AM HÖCHSTEN

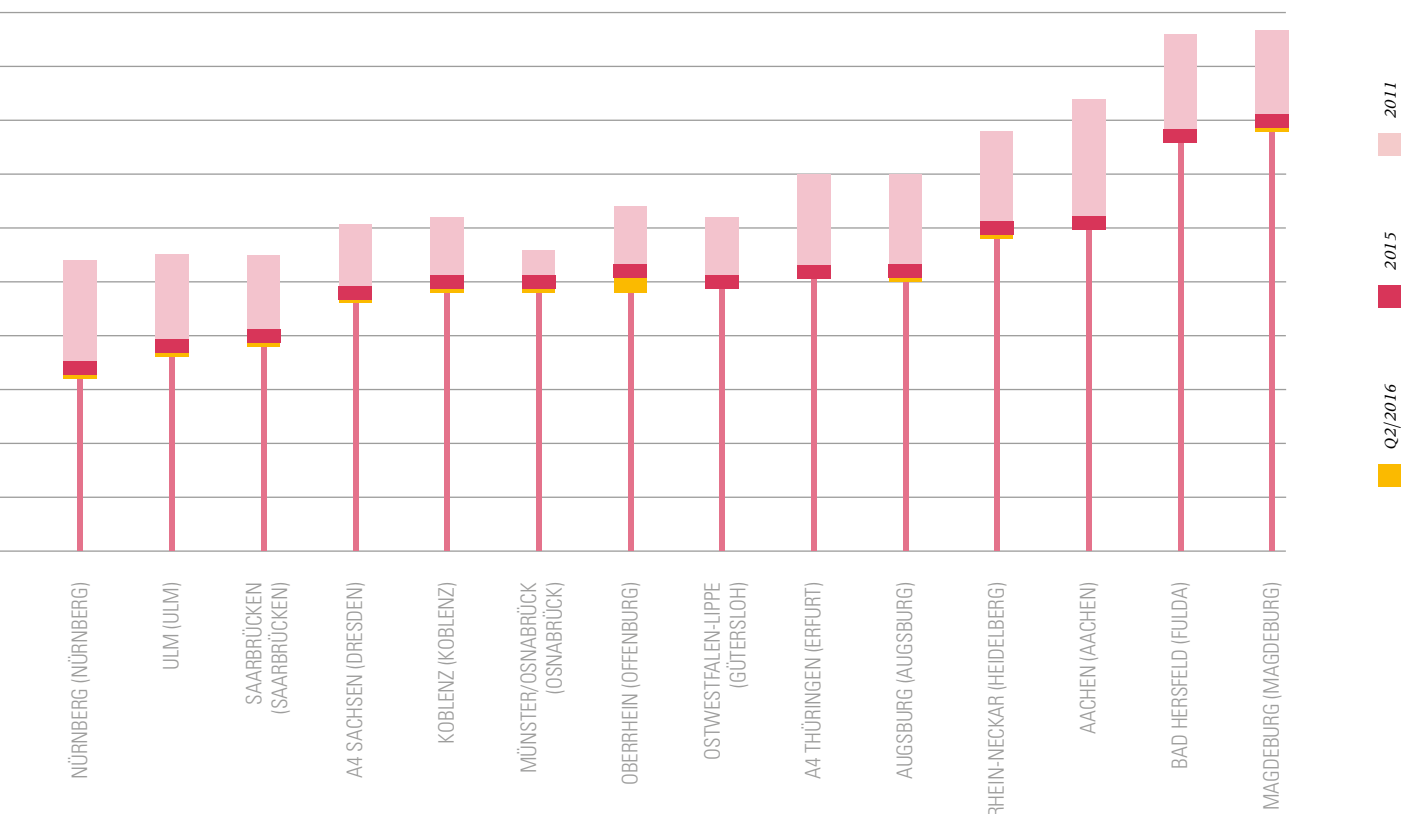
Bereits seit Jahren weist der Münchner Markt für Logistikflächen das durchschnittlich höchste Kaufpreisniveau in Deutschland auf. Auch hier steht eine anhaltend hohe Nachfrage einem sehr begrenzten Angebot an adäquaten Flächen gegenüber und bewirkt im Logistiksegment den stärksten Preisanstieg. Mit durchschnittlich rund 1.030 Euro/qm liegt München als einziger Markt in Deutschland oberhalb der 1.000-Euro/qm-Marke. Im darunterliegenden Preissegment von 750 bis 1.000 Euro folgen hingegen mehrere Regionen, wobei die süddeutschen Regionen einen überdurchschnittlichen Anteil daran haben. Die Region Rhein-Neckar mit durchschnittlich 900 Euro/qm erzielt dabei den zweithöchsten Wert. Dies lässt auf die Verkäufe von wenigen, aber überwiegend hochwertigen Neubauobjekten schließen. Über 800 Euro/qm

liegen ebenfalls die Regionen Stuttgart, Saarbrücken, Köln und Hamburg. Die höchsten Kaufpreise in Westdeutschland erzielt die Region Köln mit rund 870 Euro/qm, gefolgt von der nördlichen Region Hamburg mit rund 820 Euro/qm.

Mit Kaufpreisen von nur ca. 140 Euro/qm stellt Magdeburg mit deutlichem Abstand die günstigste Region dar. Ursächlich für das geringe Preisniveau ist der Mangel an entsprechenden Transaktionen mit neuwertigen Objekten.

STARK SINKENDE NETTOANFANGSRENDITEN IN ALLEN LOGISTIKREGIONEN

Eine der wichtigsten Messgrößen für den Investmentmarkt ist die Nettoanfangsrendite⁷. Sie beschreibt das typische Kaufpreisniveau einer Logistikregion. Je niedriger der ausgewiesene Wert, desto attraktiver und auch teurer ist der Standort.



⁶ In der Grafik gibt der obere Wert des Kolben die NAR zu Beginn des Betrachtungszeitraums 2011 wieder. Die mittige Markierung entspricht der NAR, die zum Ende des Betrachtungszeitraums 2015 Gültigkeit hatte. Der untere Kolben zeigt die weitere, bisherige Kompression der NAR in den ersten zwei Quartalen 2016 an.

⁷ Eine Definition der Nettoanfangsrendite (NAR) findet sich im Glossar auf www.logistikundimmobilien.de

Kennzeichnend für die steigende Attraktivität von Logistikimmobilien ist die extrem starke Kompression der Nettoanfangsrenditen (NAR) zwischen 2011 und 2015. Die dynamischste Entwicklung konnte in der Region Berlin beobachtet werden. Hier gaben die NAR um jeweils rund 190 Basispunkte nach und fielen von 7,4 % im Jahr 2011 auf 5,5 % 2015. Damit ist Berlin zwar nicht der teuerste Markt, aber die Region mit der stärksten Renditekompression im Betrachtungszeitraum. Nachfolgend weisen die Regionen Halle/Leipzig, Stuttgart, Hamburg und München die höchsten Dynamiken auf. Hier gaben die Renditen jeweils um 135 bis 150 Basispunkte nach. Ausgangs- und Endniveau unterscheiden sich aber teils recht deutlich. So lag das Renditeniveau 2015 in Halle/Leipzig bei 6,1 %, in München und Hamburg jedoch bei 5,4 %. Generell war in annähernd allen Regionen eine sehr dynamische Entwicklung der NAR zu beobachten. Lediglich die Regionen Münster/Osnabrück und Hannover/Braunschweig verzeichneten Kompressionen von weniger als 50 Basispunkten.

Wird nur die absolute Höhe der Spitzenrendite 2015 betrachtet, so liegen München und Hamburg gleichauf mit einer NAR von rund 5,4 % noch vor den Regionen Berlin, Rhein-Main/Frankfurt, Köln und Düsseldorf mit 5,5 bzw. 5,6 %. Darauf folgen mit einem Niveau von jeweils 5,7 bzw. 5,9 % Stuttgart und Rhein-Ruhr.

ABSCHWÄCHUNG DES INVESTOREN-INTERESSES NICHT IN SICHT

Der seit 2014 anhaltende Druck auf die Nettoanfangsrenditen (NAR) hat sich bis zum Jahresbeginn 2016 fortgesetzt. Eine Abschwächung des unverändert hohen Investoreninteresses auf dem deutschen Investmentmarkt für Logistikimmobilien ist auch weiterhin nicht in Sicht. Seit Anfang des Jahres 2016 war zwar noch eine geringfügige Abnahme der NAR zu verzeichnen, in den meisten Logistikregionen ist nun jedoch eine Art Verschnaufpause beim Renditerückgang zu beobachten – die NAR könnten sich damit in Richtung ihres zyklischen Tiefs bewegen. In Deutschland liegt die Spitzenrendite für Logistikimmobilien im Neubau aktuell bei rund 5,4 % (München, Hamburg). In den anderen großen Logistikregionen werden mit jeweils leicht ansteigenden Werten vergleichbare Niveaus verzeichnet.

Von der Kompression der Renditen seit 2014 konnten erstmalig auch dezentrale Regionen und Märkte profitieren. Der sich verschärfende Wettbewerb am Markt hat im Jahresverlauf zu weiteren Preisanstiegen geführt. Trotz des registrierten Preisanstiegs bieten Logistikimmobilien auch weiterhin gegenüber anderen Immobilienklassen einen signifikanten Renditevorteil.

INVESTORENSICHT AUF DIE (ZUKÜNFTIGE) LOGISTIKIMMOBILIE

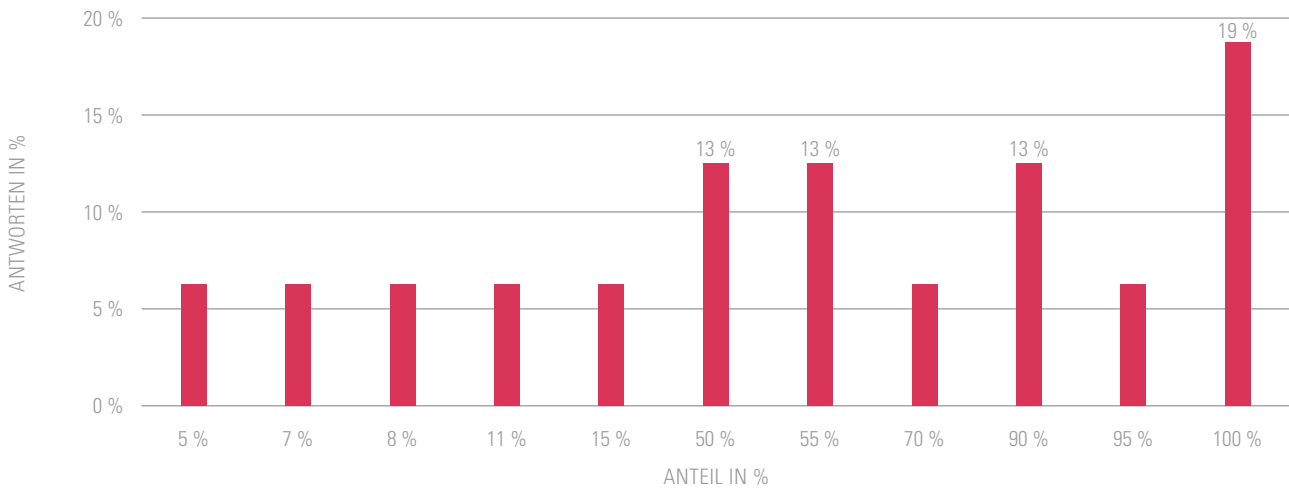
Das absolute Investmentvolumen hat in den letzten Jahren rasant zugenommen und die Assetklasse ist der Nische nachhaltig entstieg. Wie schätzen die Investoren die Zukunft der Immobilie ein?

Im Rahmen der Studie wurden 145 Vertreter der Top-50-Investoren von Logistikunternehmen über das bulwiengesa survey desk gefragt, welche Treiber, Qualitäten oder Aspekte in den kommenden fünf bis zehn Jahren wichtig werden: auf Basis eines Rücklaufs von gut 33 % wird hier ein solides Bild erzeugt.

Wie hoch ist in etwa der Anteil von Logistikimmobilien bezogen auf Ihr gesamtes Immobilienanlagevermögen?

Die Antwort hierauf ist differenziert. Einige Investoren sehen Logistikimmobilien eher als kleinere (5 % bis 8 %) bis mittlere (11 % bis 15 %) Portfoliobeimischung. Für die andere Hälfte sind Logistikimmobilien umfangreicher Bestandteil (~50 %) bzw. bilden das gesamte Immobilienanlagevermögen.

Abb. 50 WELCHEN ANTEIL HABEN LOGISTIKIMMOBILIEN BEZOGEN AUF IHR GESAMTES IMMOBILIENANLAGEVERMÖGEN?



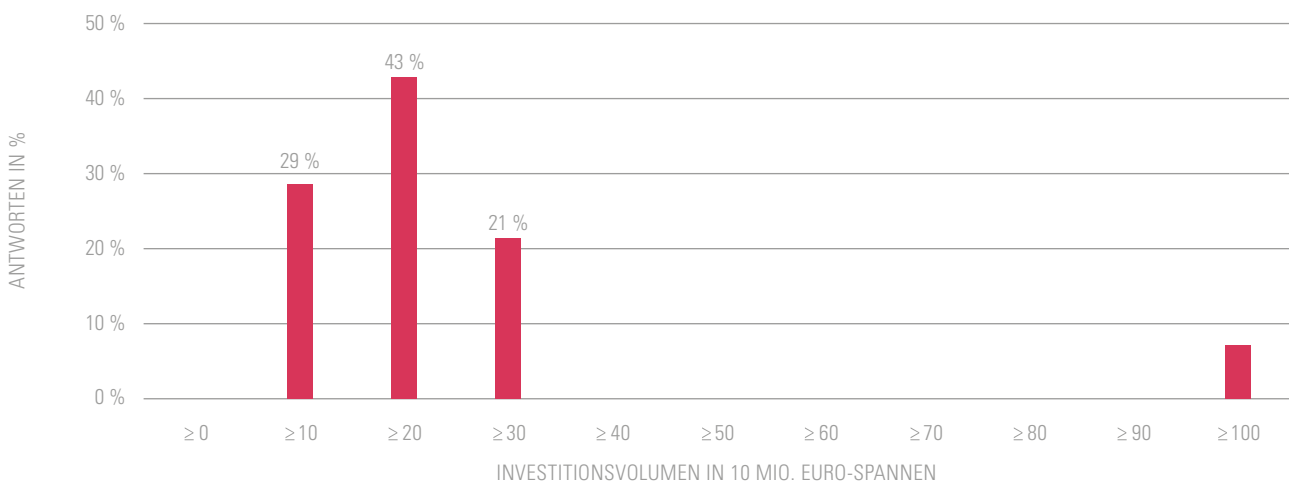
MITTLERE INVESTMENTGRÖSSEN IM FOKUS, KLEINE IMMER BELIEBTER

Aktuell begehrte Investmentprodukte, z. B. aus dem Bereich E-Commerce, können einerseits sehr groß und damit auch sehr kapitalintensiv ausfallen. Ein Beispiel ist das Fulfillment-Center von Hermes in Löhne mit über 105.000 qm Nutzfläche und einem Investitionsvolumen von 90 Mio. Euro. Auf der anderen Seite erhöht sich durch die „Same-Hour-Delivery“ bzw. der Zeitfensterbelieferung die Taktrate in der Logistik immer mehr. Dies führt auch zu neuen Immobilienprodukten. Die Mechanischen Zustellbasen (MechZB) der Deutschen Post DHL Group gehen in diese Richtung. Sind diese sehr kleinen oder sehr großen Losgrößen für Investoren überhaupt interessant? Gibt es hier Ober- oder Untergrenzen?

PROF. DR. NICO ROTTKE, EY:

„Die Losgrößen sind unabhängig von der Logistikhalle zu sehen und nicht assetklassenspezifisch. In der Tat waren für institutionelle Investoren kleine Tickets, z. B. um 6 Mio., aufgrund des hohen Prüfungsaufwandes eher unbeliebt. Aber hier scheinen Investoren umzudenken, denn Logistikimmobilien funktionieren ja häufig als Netzwerk mit verschiedenen HUB-Größen, die im Verbund agieren. Daher muss man hier eher von einem Portfolioinvestment sprechen, wenn gleich mehrere solcher kleiner Objekte erworben werden. Häufig sind hier aber bei sehr großen Objekten auch ganz andere Akteure wie beispielsweise Family Offices angesprochen.“

Abb. 51 WIE HOCH IST IHR DURCHSCHNITTLICHES INVESTITIONSVOLUMEN PRO LOGISTIKIMMOBILIE?



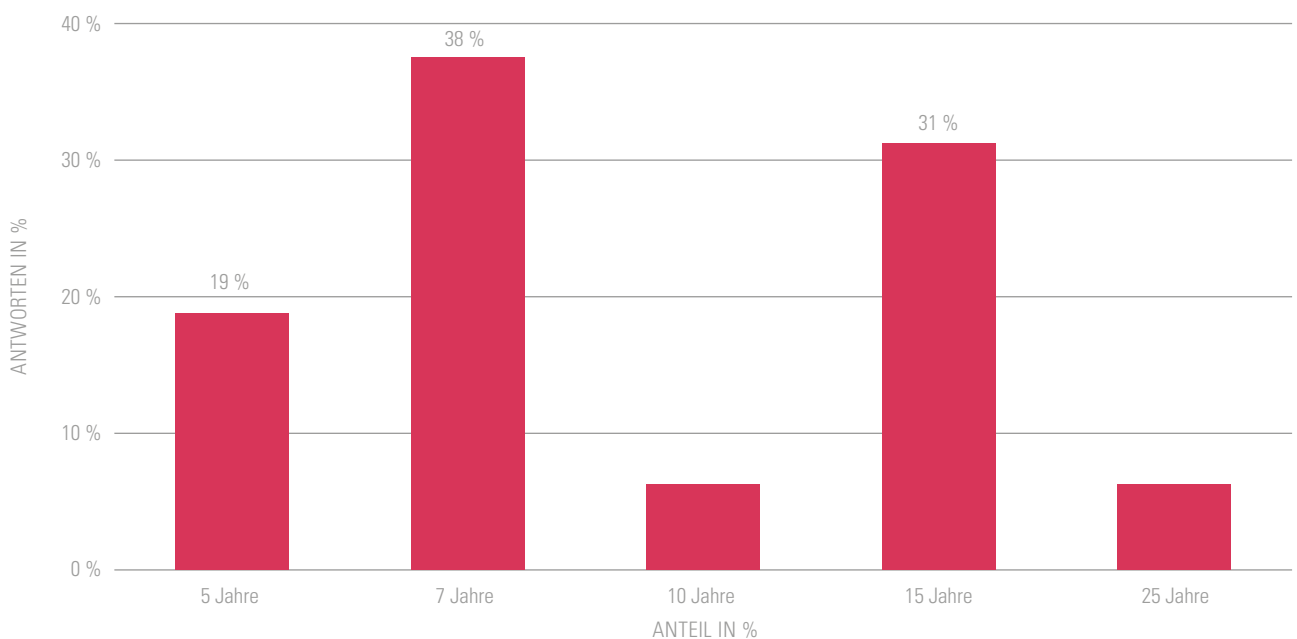
Wie sieht jedoch das durchschnittliche Investitionsvolumen pro Objekt aus? Hier zeigt sich, dass die absolute Mehrheit der Investoren im mittleren Millionenbereich aktiv ist und Objekte zwischen 10 Mio. und 40 Mio. Euro favorisieren. Nur selten werden sehr große Tickets jenseits der 100-Mio.-Euro-Grenze favorisiert. Diese Fokussierung erschwert es Umschlagimmobilien, die häufig vergleichsweise klein sind und unter der 10-Mio.-Euro-Grenze liegen, einen Käufer zu finden. In der Praxis des jetzigen Marktumfeldes zeigt sich jedoch, dass dies durchaus funktioniert. Stellenweise werden hier ganze Netze von kleinen Umschlaglagern erworben.

Nach Überführung der Logistikobjekte in die Portfolios sollen sie über den Anlagezeitraum einen stetigen Zahlungsstrom

generieren. Doch wie lange planen die Investoren diesen Zahlungsstrom auszuschöpfen? Auch hier gibt es je nach Investor unterschiedliche Strategien, die sich auf fünf Zeiträume einengen lassen. Die größten Anteile haben dabei der 7-Jahres-Zeitraum sowie der 15-Jahres-Zeitraum. Zehn Jahre Haltedauer kommen dagegen nur selten vor. Der sehr lange Zeitraum von 25 Jahre deutet darauf hin, dass das Objekt „unbestimmt“ gehalten werden soll.

Die Haltedauer der Immobilien liegt damit oberhalb der Mietvertragslaufzeiten, die die Nutzer favorisieren. Dies spricht dafür, dass Logistikinvestoren ein hohes Vertrauen in ihr Investment setzen und davon ausgehen, für ihre Immobilie perspektivisch einen oder mehrere Zweit-/Drittnutzer zu finden.

Abb. 52 MIT WELCHER HALTEDAUER PLANEN SIE ALS INVESTOR IN ETWA BEIM ERWERB VON LOGISTIKIMMOBILIEN?



AUS WELCHEN GRÜNDEN INVESTIEREN SIE IN LOGISTIKIMMOBILIEN?

Was ist für die befragten Investoren besonders attraktiv an Logistikimmobilien? Bis zu welchem Grad überzeugen die aufgeführten Einzelaspekte die Investoren?

Das Gros der befragten Experten ist fest davon überzeugt, dass Logistikimmobilien ein attraktives Renditeniveau aufweisen. Nur ein knappes Fünftel stimmt dem in mittlerem Maß zu.

Eine ähnlich ausgeprägte Zustimmung hat das Panel bei der Frage, ob die Investition in Logistikimmobilien eine Absicherung gegenüber Schwächen anderer Assetklassen darstellt bzw. aus Gründen der Risikostreuung sinnvoll ist. Die volle Zustimmung ist hier sogar noch etwas ausgeprägter.

Abb. 53 LOGISTIKIMMOBILIEN WEISEN EIN ATTRAKTIVES RENDITENIVEAU AUF

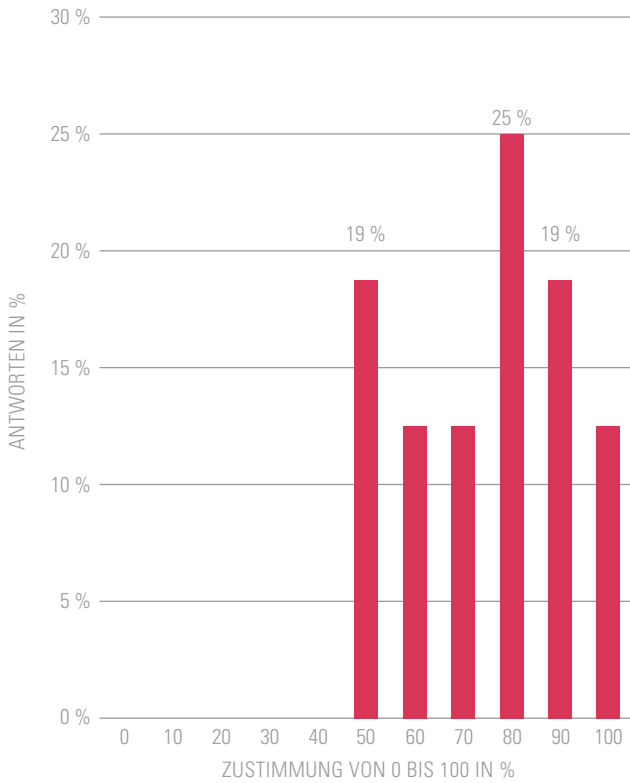


Abb. 54 LOGISTIKIMMOBILIEN ERMÖGLICHEN EINE ABSICHERUNG VON SCHWÄCHEN ANDERER IMMOBILIENSEKTOREN/ DIVERSIFIKATIONSGRÜNDE

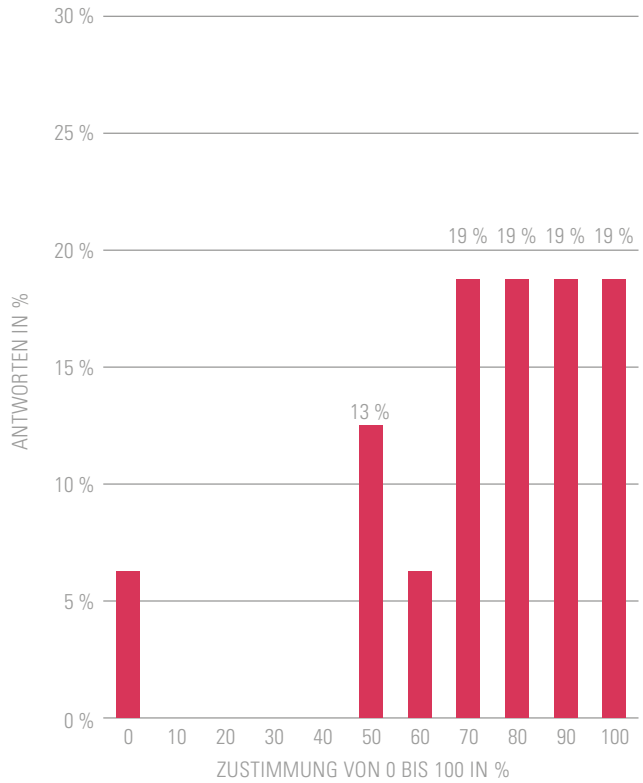


Abb. 55 PARTIZIPATION AN WACHSENDEN WIRTSCHAFTSZWEIGEN (Z. B. E-COMMERCE)

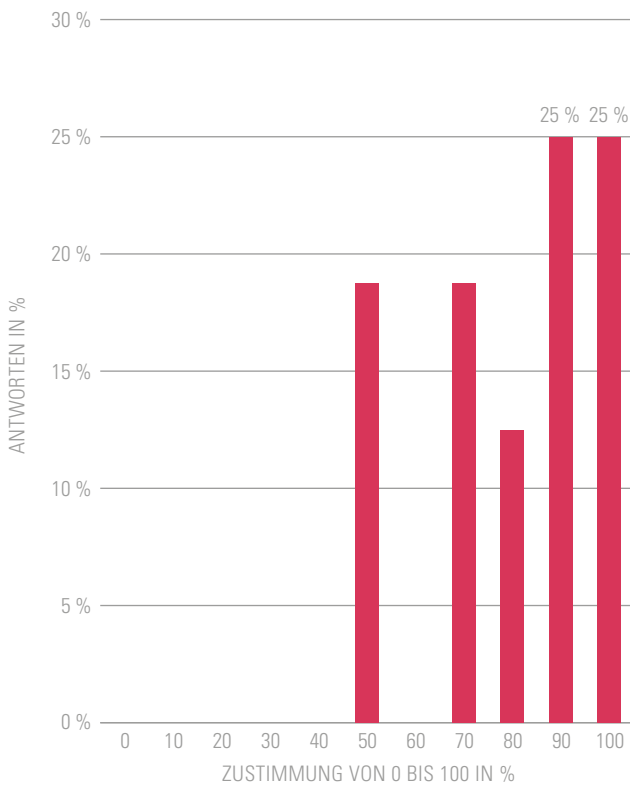
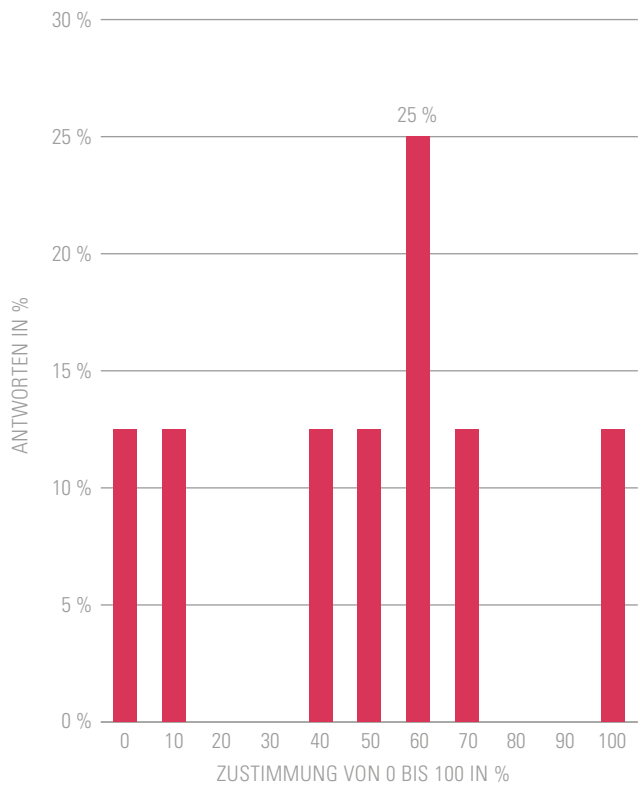


Abb. 56 WACHSTUMSPERSPEKTIVEN IM TOTAL RETURN (MIETEN-, WERTZUWACHS) VON LOGISTIKIMMOBILIEN

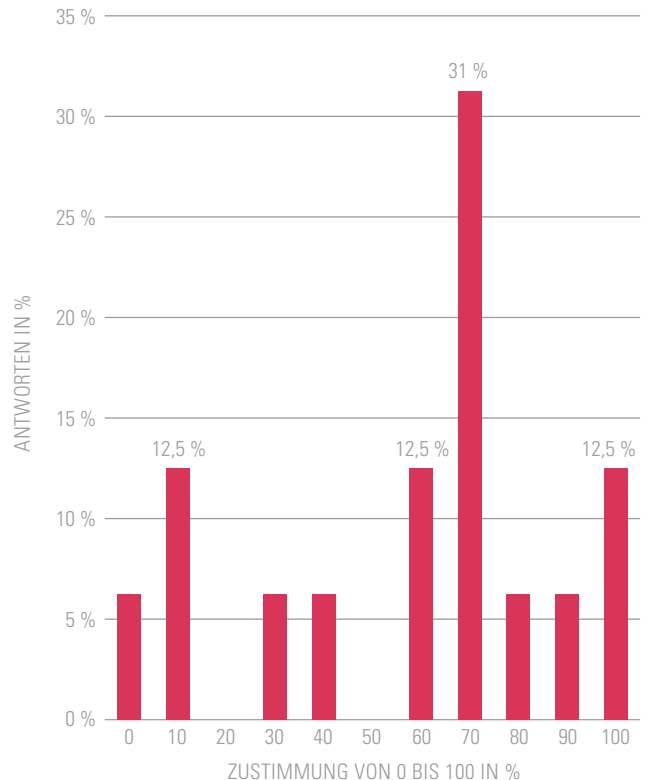


Logistikimmobilien ermöglichen eine Teilhabe an wachsenden Wirtschaftszweigen wie z. B. dem E-Commerce-Sektor. Auch dies ist für die Hälfte des Panels ein maßgeblicher Grund, in Logistikimmobilien zu investieren.

Auch wenn Logistikimmobilien eine hohe Cashflow-Rendite besitzen sind Wachstumsperspektiven im Total Return für die Investoren nicht der dominierende Grund für ein Investment in Logistikimmobilien. Die befragten Experten antworten hier sehr verteilt.

Ein wichtiger Faktor für die Investoren von Logistikimmobilien ist das Thema Mieterbindungskraft. Sofern diese hoch ausfällt, ist ein stabiler Cashflow gesichert. Knapp ein Drittel stimmt diesem Faktor zu. Die Investoren weisen darauf hin, dass selbst bei einem Mieterwechsel die Opportunitätskosten im Vergleich zu Büro- oder Handelsimmobilien gering ausfallen. Dadurch seien Logistikimmobilien ein bislang unterschätztes Marktsegment. Einige wenige sehen durchaus Risiken und stimmen eher nicht zu, da beispielsweise große Single-Tenant-Immobilien Wiedervermietungsrisiken mit sich bringen können.

Abb. 57 HOHE MIETERBINDUNGSKRAFT UND DAMIT SICHERE CASHFLOWS BEI LOGISTIKIMMOBILIEN



WELCHE STANDORTASPEKTE SIND FÜR INVESTOREN RELEVANT?

Logistikimmobilien liegen häufig außerhalb von Städten, manchmal sogar sehr dezentral. Eine strategisch gute Lagequalität ist daher äußerst wichtig, um die angesprochene Mieterbindungskraft und damit sichere Cashflows zu gewährleisten. Worauf achten die Investoren dabei?

Die Lage in einer etablierten Logistikregion ist für alle Investoren wichtig bis sehr wichtig – für ein Drittel sogar unverzichtbar. Bei der Verkehrsanbindung sind die Investoren noch strenger. Allein 50 % geben die höchste Wichtigkeit von 100 an, ein weiteres Viertel immerhin 90.

Die Nähe zu Produktionsstandorten liegt für die meisten Investoren eher im mittleren Bereich. Auf der anderen Seite gibt es auch einige wenige, die den beiden Endpunkten der Skala zustimmen. Die Nähe zu Absatzmärkten wird dage-

gen schon eher als wichtiges Element eingestuft. Allerdings verteilt sich die Zustimmung der Investoren hier auf die gesamte Bandbreite.

ALEXANDER MÖLL, HINES IMMOBILIEN:

„Der Logistikmarkt in Deutschland hat sich nach dem Kraftfahrzeugbau seit Jahren als zweitstärkste Branche in Deutschland und mit deutlichem Abstand als stärkste Branche in Europa etabliert. Als unverzichtbarer Teil der globalen Arbeitsteilung (Outsourcing) leistet die Logistikbranche entlang der gesamten Wertschöpfungskette einen erheblichen Anteil am Bruttoinlandsprodukt. Zu erwarten ist zusätzlicher und exponential steigender Bedarf nach logistischen Dienstleistungen aufgrund der Wachstumstreiber E-Commerce und Industrie 4.0, also der Verzahnung der industriellen Produktion mit modernster Informations- und Kommunikationstechnik.“

Abb. 58 *LAGE IN EINER LOGISTIKREGION*

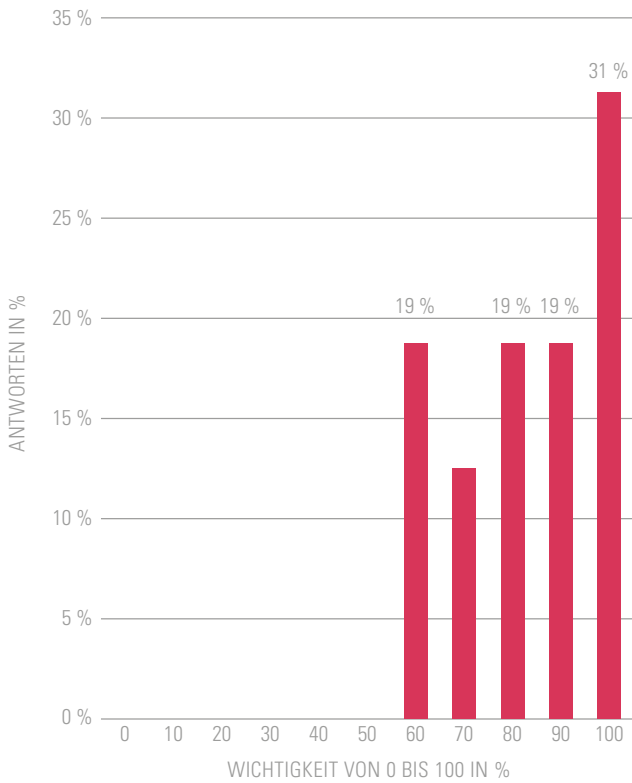


Abb. 59 *GUTE VERKEHRSANBINDUNG*

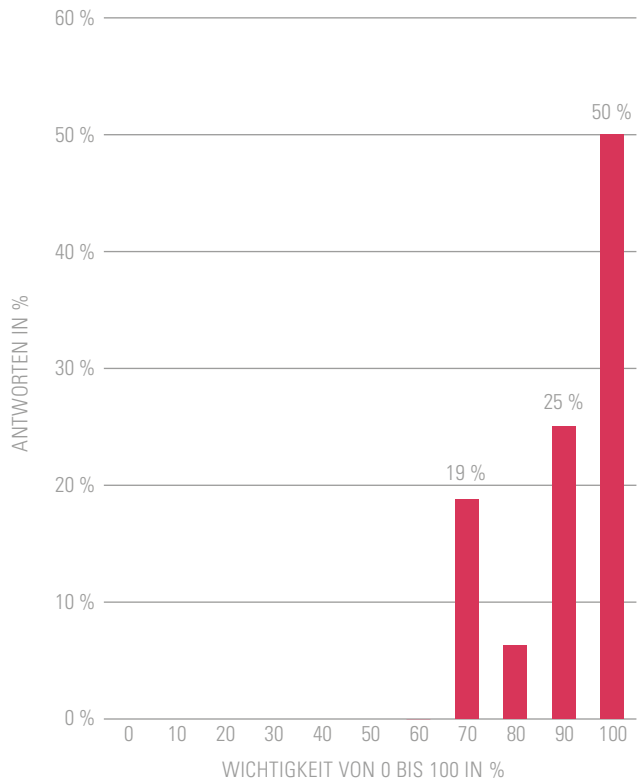


Abb. 60 *NÄHE ZU PRODUKTIONSSTANDORTEN*

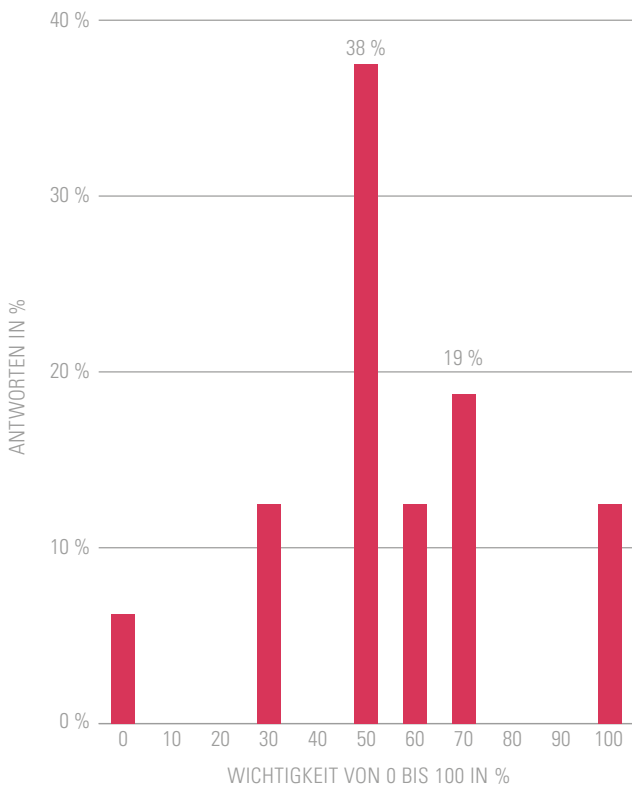


Abb. 61 *NÄHE ZU ABSATZMÄRKTEN*

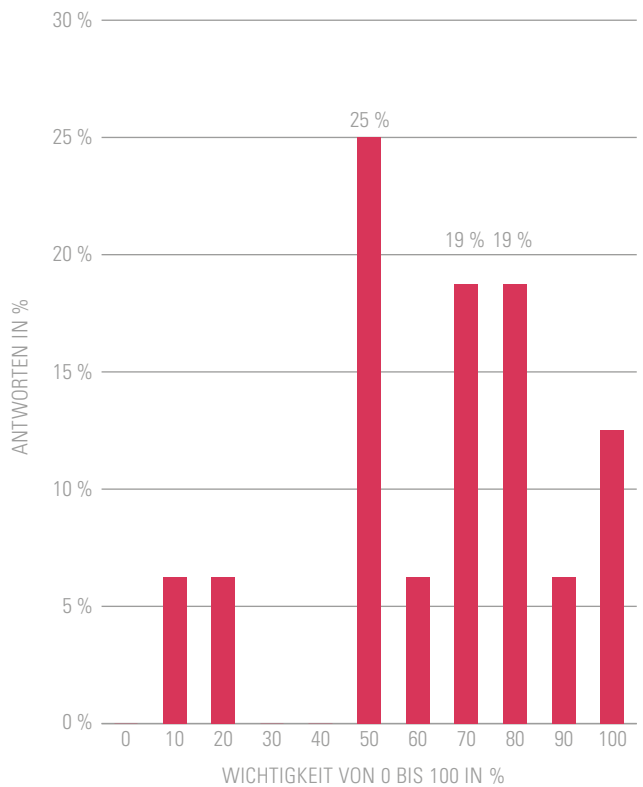
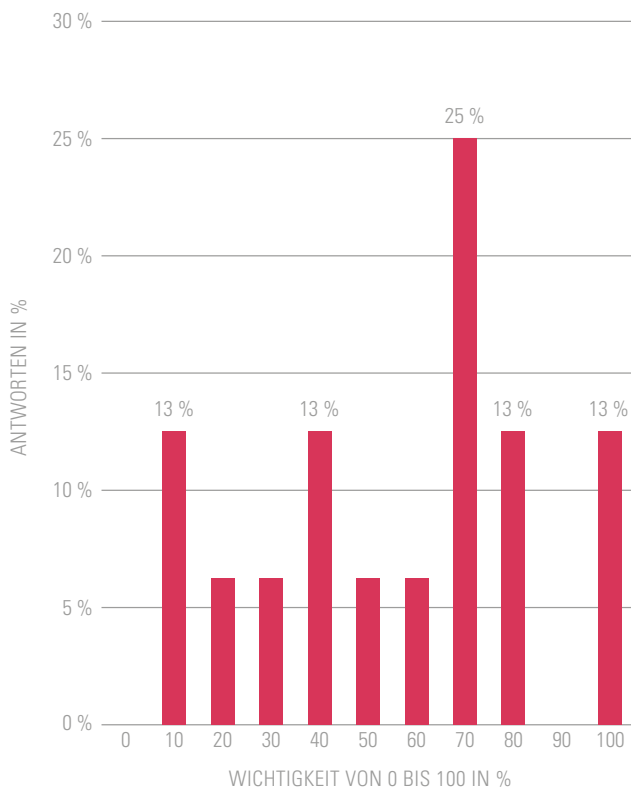
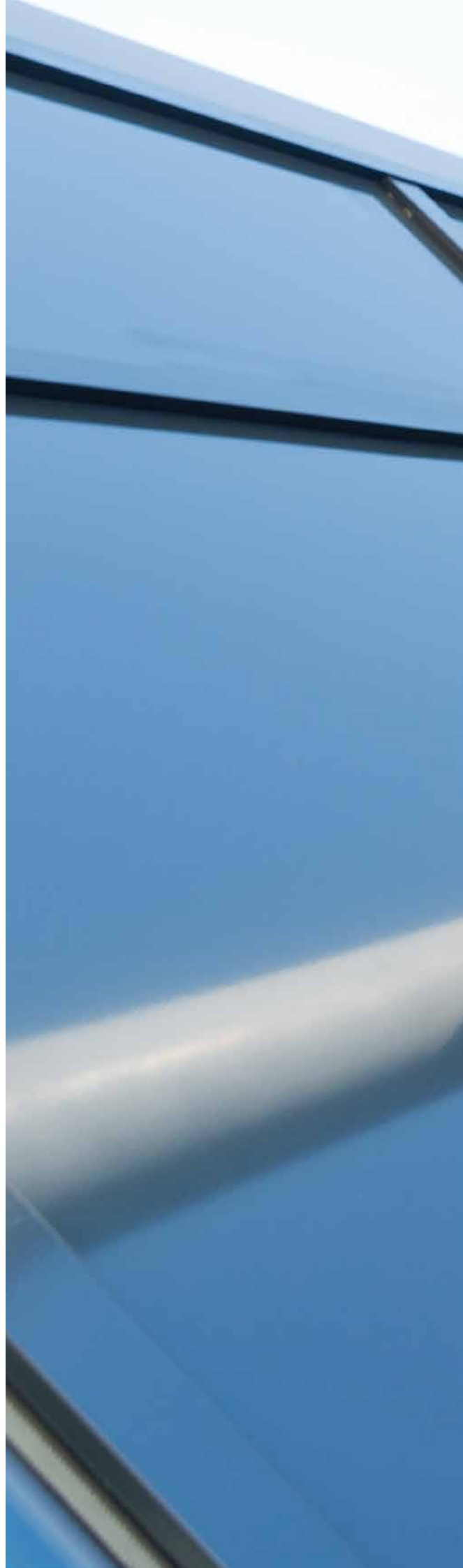



Abb. 62 VERFÜGBARKEIT VON ARBEITSKRÄFTEN AM STANDORT

Inwiefern Arbeitskräfte am Logistikstandort verfügbar sein sollten, darüber gehen die Ansichten auseinander. Insgesamt hält eine Mehrheit das Thema für eher wichtiger. Die Verfügbarkeit von Arbeitskräften ist somit ein Bestandteil des Prüfschemas bei Logistikimmobilien-Investments, wenngleich einer unter vielen.

ALEXANDER MÖLL, HINES IMMOBILIEN:

„Damit das Investment zu einem nachhaltigen Erfolg wird, sind bei der Entwicklung und des Erwerbs zahlreiche Anforderungen zu berücksichtigen: an den Standort (Multimodalität, Arbeitskräftpotenzial, Logistikparks etc.), an die technische Spezifikation der Logistikimmobilien sowie an die Nachhaltigkeit. Wichtigster Punkt ist die richtige Einschätzung der Drittverwendungsfähigkeit, um eine langfristige Vermietung sicherzustellen, sowie eine regelmäßige und eine angemessene Instandhaltung.“





»Wichtigster Punkt ist die richtige Einschätzung der Drittverwendungsfähigkeit, sowie eine regelmäßige und eine angemessene Instandhaltung.«

ALEXANDER MÖLL

DIE SICHT DER KREDITGEBER AUF LOGISTIKIMMOBILIEN

STATUS QUO UND BLICK IN DIE ZUKUNFT

Nicht nur die Bankenwelt, sondern auch alternative Kapitalgeber wie Kreditfonds oder Family Offices schauen in Deutschland zunehmend auf andere Immobilien-Assetklassen, darunter auch besonders Logistikimmobilien.

PROF. DR. NICO ROTTKE, EY:

„Die einstigen ‚Evergreens‘ Büro- und Einzelhandelsimmobilien sind aufgrund der Niedrigzinsphase für viele Investoren schlicht zu teuer geworden. Hier werden Alternativen gesucht, wozu mittlerweile ganz klar Logistikimmobilien gehören. Die Kreditgeber reagieren auf die gestiegene Investoren-Nachfrage und öffnen sich zunehmend dieser Assetklasse.“

Sowohl das hohe Bau- als auch Investmentvolumen führen bei bauwilligen Eigennutzern, Projektentwicklern und Investoren zu großen Fremdkapitalbedarfen. Da Marktvolumen und Fremdkapitalbedarfe nur näherungsweise über ein Schätzmodell ermittelt werden können, wurden Kreditgeber sowie ausgewiesene Experten der Immobilienfinanzierung um ihre Einschätzung gebeten.

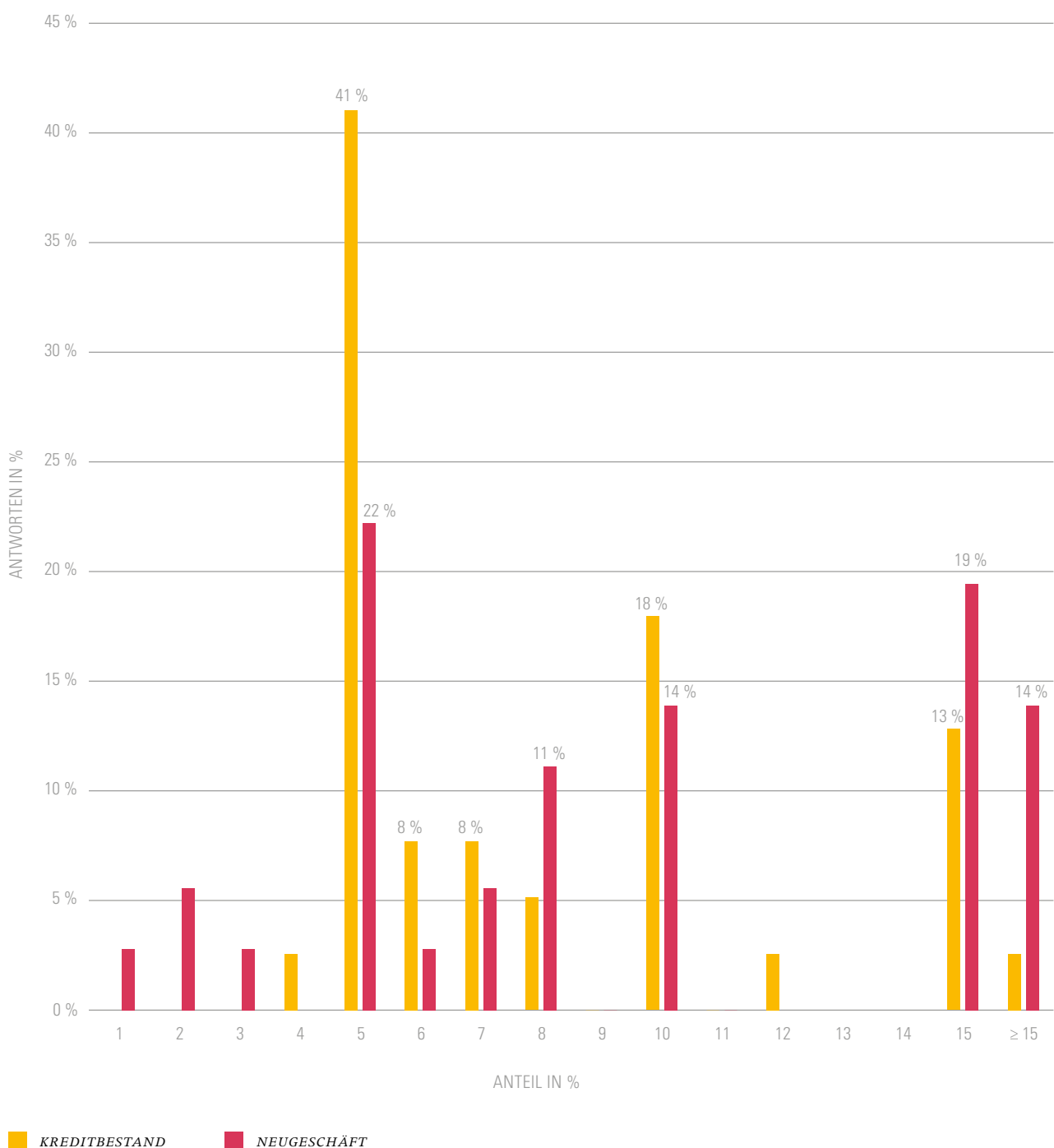
Mehr als 200 kreditvergebende Experten wurden über das bulwiengesa survey desk hinsichtlich zukünftiger Anforderungen bei der Finanzierung von Logistikimmobilien befragt. Ein Rücklauf von gut 27 % zeichnet ein klares Bild.

DIE MARKTENTWICKLUNG DER LOGISTIKIMMOBILIENFINANZIERUNG

Die Bautätigkeit und Investitionen in Logistikimmobilien sind seit Jahren hoch. Der Bedarf für Finanzierungen ist es demnach ebenfalls. In den Kreditbüchern der befragten Institute ist diese Assetklasse jedoch vergleichsweise geringfügig vertreten. Für die Mehrheit der Befragten beträgt der Anteil rund

5 %. Ein Fünftel der Befragten gibt auch Anteile von 10 % an. Für einige wenige haben Logistikimmobilien mit einem Anteil von rund 15 % sogar eine noch höhere Bedeutung. Darüber hinaus gehende Anteile sind jedoch sehr selten.

Abb. 63 WIE HOCH SIND IN ETWA DIE ANTEILE VON LOGISTIK IN IHREM KREDITBESTAND BZW. NEUGESCHÄFT?



Warum hat die Logistikimmobilie im Unterschied etwa zum anglo-amerikanischen Ausland bis vor Kurzem kaum eine Rolle in deutschen Kreditportfolios gespielt? Schließlich ist die Logistik die Lebensader der industriellen Volkswirtschaft und Deutschland gemäß der Weltbank Logistikweltmeister.

PROF. DR. NICO ROTTKE, EY:

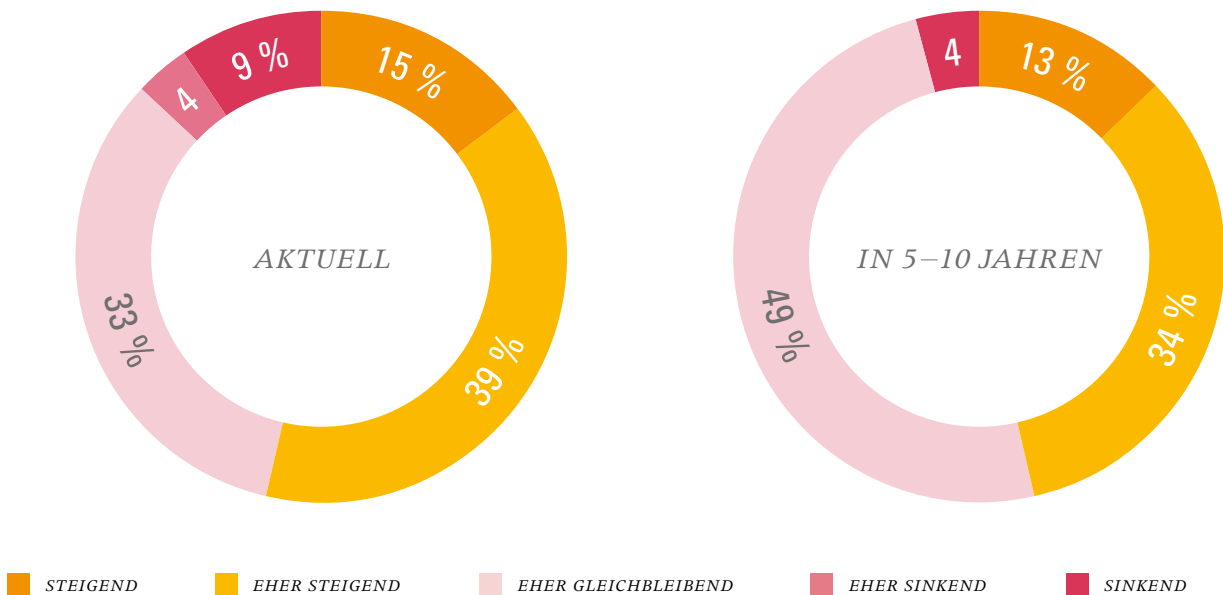
„Aus Sicht des Kreditgebers lag dies auch am Risikoprofil. So wird der Lebenszyklus einer Logistikhalle häufig kürzer eingeschätzt als bei Büro- oder Einzelhandelsimmobilien. Oder es entstehen plötzlich und ungeplant große Wettbewerbsflächen, die ggf. meinen Mieter und damit meinen Cashflow möglicherweise abziehen und das Investment stärker gefährden als bei anderen Assetklassen. Dieses Risiko auf sich zu nehmen war früher nicht unbedingt nötig, da man in den anderen Assetklassen genügend Neugeschäft mit attraktiven Margen erzielen konnte. Sowohl die sinkenden Margen als auch der angesprochene Strukturwandel zwingen heutzutage zur Neubewertung. Mit Logistik kann man noch attraktive Margen erzielen, zumal das Risikoprofil der anderen Assetklassen ebenfalls neu bewertet werden muss. Auch Büroimmobilien in Core-Lagen benötigen viel häufiger als früher eine teure Kernsanierung oder werden ganz in Wohnimmobilien umgewandelt. Logistikhallen kann man dagegen vergleichsweise günstig einem Refit unterziehen.“

Dies sieht auch das Befragtenpanel so. Der Anteil der Logistikfinanzierungen am Neugeschäft wird deutlich stärker als der aktuelle Anteil am Kreditbuch gesehen. Zwar ist der Anteil von 5 % auch hier stark vertreten. Deutlich mehr Befragte geben jedoch auch höhere Anteile von 8 % bis 10 % oder gar 15 % an. Auch der Anteil von über 15 % ist stark ausgeprägt.

FINANZIERUNG VON LOGISTIKIMMOBILIEN WIRD FESTER BESTANDTEIL DER GESCHÄFTSSTRATEGIE

Bei der Frage, wie sich das Neugeschäft der Logistikimmobilienfinanzierung in der nächsten Zeit entwickeln wird, gehen 54 % der Kreditgeber von einem steigenden oder eher steigenden Anteil des Finanzierungsvolumens aus. Ein Drittel der Experten nimmt an, dass sich der Anteil von Logistikfinanzierungen am Neugeschäft auf gleichem Niveau weiterentwickelt. 13 % gehen von abnehmenden Anteilen aus.

Abb. 64 WIE ENTWICKELT SICH VORAUSSICHTLICH DER ANTEIL VON LOGISTIKFINANZIERUNGEN AN IHREM NEUGESCHÄFT?



Auch für die kommenden fünf bis zehn Jahre geht knapp die Hälfte der Befragten (47 %) davon aus, dass der Kreditbedarf bei Logistikimmobilien steigt bzw. eher steigt. Die andere Hälfte geht mit 49 % von einem eher gleichbleibenden Niveau aus. Kaum jemand geht davon aus, dass das Neugeschäft in den kommenden fünf bis zehn Jahren bei Logistikfinanzierungen abnimmt.

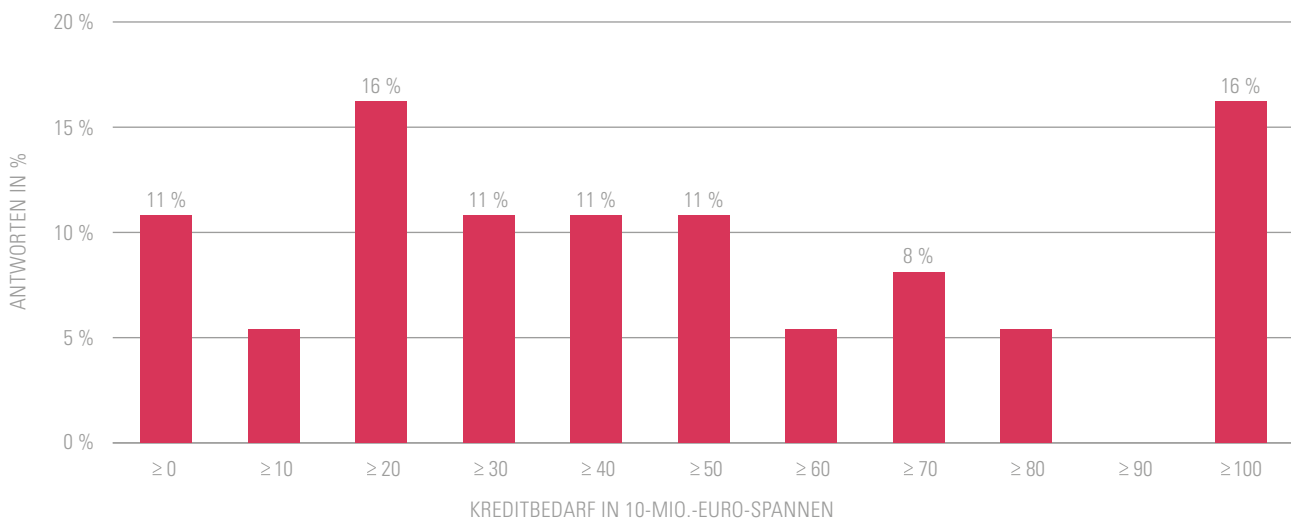
Als Treiber für einen auch mittelfristig hohen Bedarf an Logistikfinanzierungen sehen die Kreditgeber ein ganzes Bündel an Faktoren: So sorgt etwa der global und auf europäischer Ebene steigende Warenverkehr oder der zunehmende Onlinehandel für einen höheren Bedarf an Logistikimmobilien. Auch verzeichnen die Kreditgeber zunehmend mehr Anfragen für Logistikimmobilienfinanzierungen durch Eigennutzer und aufgrund steigender Transaktionszahlen. Parallel dazu sinkt in

den Kredithäusern die Risikoeinschätzung der Assetklasse. Die Finanzierung von Logistikimmobilien wird somit zunehmend Teil des strategischen Finanzierungsportfolios und fester Teil der Geschäftsstrategie.

RISIKO: MIETVERTRAGSLAUFZEITEN WERDEN IMMER KÜRZER

Auf der anderen Seite sehen Kreditgeber auch Punkte, die für eine risikobewusstere Kreditvergabe im Logistikimmobilienbereich sprechen. Besorgt registrieren einige Institute, dass die Mietverträge der Logistikmieter immer kürzer werden und den Anforderungen der Kreditgeber damit nicht ausreichend entsprechen. Zudem nimmt der Wettbewerb zwischen den Banken zu, z. T. einhergehend mit sinkenden Margen. Nicht jeder Kreditgeber will sich in diesen Wettbewerb begeben.

Abb. 65 BIS ZU WELCHEM FINANZIERUNGSVOLUMEN PRO EINZELOBJEKT FINANZIEREN SIE MOMENTAN LOGISTIKIMMOBILIEN ALLEINIG, D. H. OHNE KONSORTIALPARTNER?



Die Finanzierungsvolumen für Einzelobjekte, die Kreditgeber ohne Konsortialpartner alleinig finanzieren, reflektieren sowohl den Kreditbedarf als auch die Größenstruktur des Kreditgebermarktes. Die Finanzierungsvolumen verteilen sich relativ homogen über die 10-Mio.-Euro-Spannen und nehmen lediglich im höheren Bereich leicht ab. Selbst Finanzierungen von über 100 Mio. Euro werden immer noch von 16 % der Befragten finanziert.

Stellt man diese Finanzierungsvolumen der Kreditgeber den Investmentvolumen (Kapitalbedarf) der Investoren für Einzelinvestments gegenüber, so lässt sich eine sehr gute Kreditversorgung annehmen. Da das Finanzierungsvolumen sogar deutlich über den Bedarf bei Einzelinvestments hinausgeht,

scheint auch eine gute Kapitalversorgung für Portfolios zu bestehen. Kreditnehmern steht damit prinzipiell ein breites Angebot für Logistikimmobilienfinanzierungen offen.

PROF. DR. NICO ROTTKE, EY:

„Finanzierungen von Logistikimmobilien stehen heute einfacher zur Verfügung als früher, auch wenn dies nach wie vor eher für große Banken oder Spezialbanken zutrifft. Aufgrund der Losgrößen oder fehlender Expertise im Haus können hier kleine Banken wie Sparkassen oder Volksbanken nur im Einzelfall eine Finanzierungslösung anbieten. Dann beispielsweise im Verbund unter Konsortialführerschaft eines großen, überregional tätigen Instituts.“

88 KONDITIONEN DER KREDITVERGABE

Als Logistikinvestments noch Nischeninvestments waren, mussten Kreditnehmer tendenziell mehr Eigenkapital als in anderen Immobilienassetklassen einbringen. Wie sieht dies heutzutage aus?

Im Vergleich zu Büro- und Einzelhandelsimmobilien, da sind sich die Kreditgeber recht einig, liegen die Margen und Tilgungsraten für Logistikimmobilien bei vergleichbaren Ausläufen im Durchschnitt nach wie vor höher. Dies gilt insbesondere für die Tilgungsraten.

Insgesamt kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass die Margen als Risikomaß dienen und das Risiko bei Logistikfinanzierungen immer noch höher eingeschätzt wird als bei Büro- und Einzelhandelsimmobilien. Dies liegt an der tendenziell geringeren Drittverwendungsfähigkeit von Logistikimmobilien sowie den vergleichsweise kurzen Mietvertragslaufzeiten. Wird sich dieses Risikoprofil denn mittelfristig ändern?

PROF. DR. NICO ROTTKE, EY:

„Schwierig. Auf Basis der sich verändernden Push-/Pull-Faktoren könnte man sagen, dass das aktuell genutzte Risikoprofil derzeit noch korrekt eingewertet wird, sich dieses aber im Fluss befindet und mittelfristig anpassen wird. Spätestens

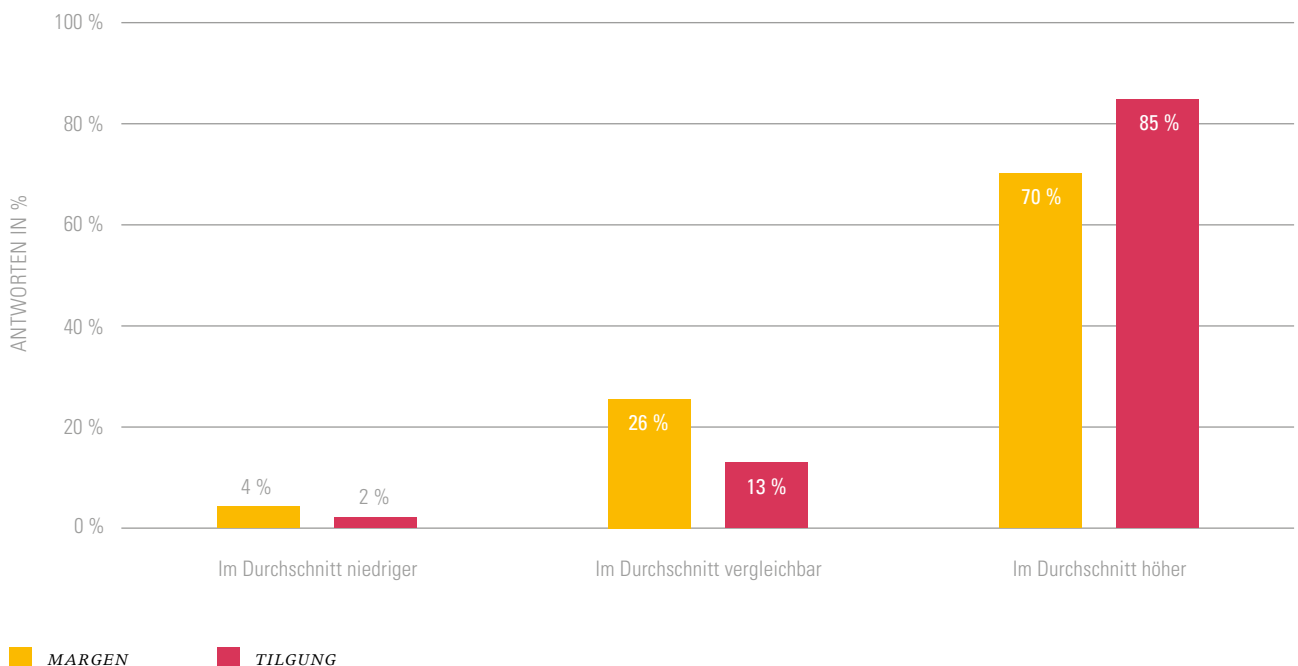
dann ist die Logistikimmobilie im Reigen der regulären Anlageklasse angekommen. Aber wie üblich ist eine Einzelfallentscheidung notwendig.

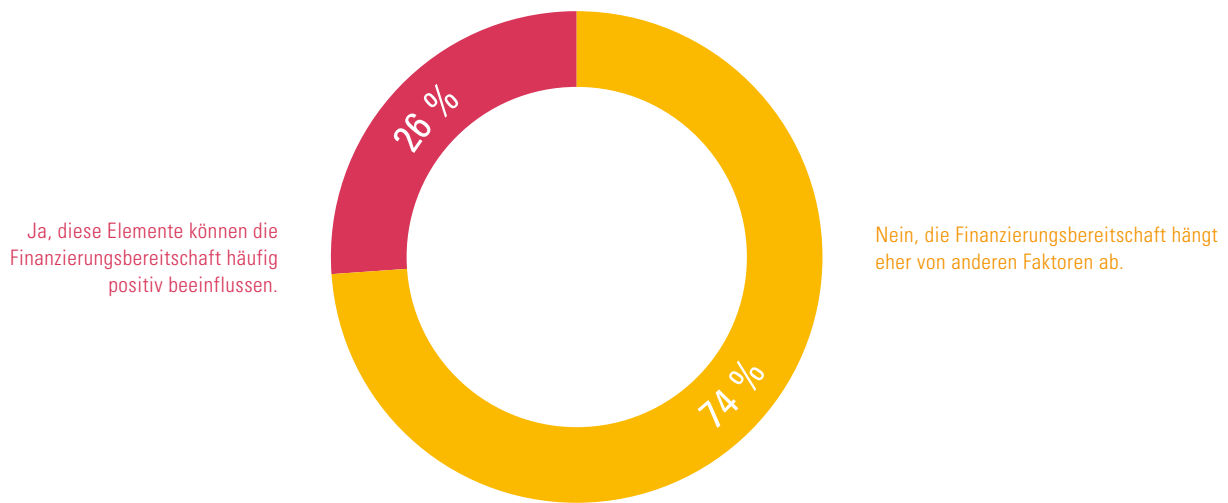
Gleichzeitig muss man betonen, dass es ja nicht nur ums Risiko geht, sondern auch die Rendite betrachtet werden muss. Insbesondere die höhere Marge der Logistikimmobilie macht ja die heutige Attraktivität aus. Zukünftig wird dann die nachhaltige Strukturveränderung die Logistikimmobilie, hier interpretiert im Sinne einer weiterentwickelten Variante einer E-Fulfillment-Immobilie, zu einer nachhaltig attraktiven Immobilienklasse entwickeln, die sich auf Augenhöhe mit Büro- und Einzelhandelsimmobilien bewegt.“

NACHHALTIGKEIT DES CASHFLOWS STEHT BEI DER FINANZIERUNGSBEREITSCHAFT KLAR IM FOKUS

Gibt es neben den klassischen harten Finanzierungsfaktoren wie der Mietvertragslaufzeit Möglichkeiten, Finanzierungsanfragen positiv zu beeinflussen? Denkbar wäre beispielsweise, dass Zusatzinvestitionen wie energieeinsparende Beleuchtungssysteme, eine nachhaltige Baustoffauswahl oder die Verwendung erneuerbarer Energien zu einer verbesserten Finanzierungsbereitschaft führen könnten.

Abb. 66 WIE BEWERTEN SIE DIE MARGEN UND TILGUNGSRATEN BEI LOGISTIKIMMOBILIEN IM VERGLEICH ZU BÜRO- UND EINZELHANDELSIMMOBILIEN?





Die Befragung widerlegt diese These recht deutlich. Die große Mehrheit von knapp drei Vierteln der befragten Kreditgeber ist der Meinung, dass eher andere Faktoren zu einer besseren Finanzierungsbereitschaft führen. Diese können mehrheitlich dem Themenkreis Drittverwendungsfähigkeit und damit Nachhaltigkeit des Cashflows/Investments zugeordnet werden:

- Ein strategisch guter Standort bzw. Lage in einer etablierten Logistikregion
- Gute Anbindung und Zuwegung
- Hohe Funktionalität und geringes Gebäudealter
- Nachhaltige Erstellung und Ausstattung, z. B. Deckenhöhe, Tragfähigkeit, Anzahl der Rampen etc.
- Flexible Vermietbarkeit durch hohe Drittverwendungsfähigkeit, z.B. vielseitige Nutzbarkeit, Teilbarkeit des Objekts, optimaler Büro-/Sozialflächenanteil, möglichst 24-Stunden-/7-Tage-Genehmigungen etc.
- Investmentfähigkeit des Mietvertrages, also die Bonität des Kreditnehmers, namhafter Mieter bzw. Nutzer der Immobilie, möglichst lange Vertragslaufzeiten
- Hoher Eigenkapitaleinsatz des Investors

Die Einschätzung der Kreditgeber ist durchaus verständlich, da höhere restriktivere regulatorische Vorgaben, ganz gleich ob bankenspezifische wie Basel III & Co. oder bauspezifische wie EnEV/EEG, erfüllt werden müssen. Diese wirken sich dann auf die Einschätzung zur Finanzierungsfähigkeit der Kreditanfrage aus.

PROF. DR. NICO ROTTKE, EY:

„Ein Kreditgeber möchte sein Finanzierungsrisiko absichern. Daher ist die Drittverwendungsfähigkeit immer noch eine der zentralen Stellschrauben. Solange sichergestellt ist, dass der Investor über die Mieteinnahmen Zins und Tilgung bedienen kann, ist man einer Finanzierung im Regelfall nicht abgeneigt. Darüber hinaus sind natürlich die üblichen Prüfkriterien Lagequalität, Mieterbonität usw. im Blick. Allerdings werden auch andere Aspekte tendenziell wichtig. Als Reaktion auf die gestiegenen ökologischen Anforderungen des Gesetzgebers, aber auch aufgrund der CSR-Strategien großer Konzerne, wird immer mehr auf eine nachhaltige Bauweise Wert gelegt. Bei Bestandsimmobilien wird dies viel kritischer gesehen, da sich hier der bauliche Aufwand im Regelfall nicht rentiert. Kreditgeber preisen ökologische Ansätze bereits positiv in ihre Margen ein. Auch Mieter stehen diesen Ansätzen durchaus offen gegenüber, scheuen auf der anderen Seite aber nach wie vor die damit verbundenen Mehrkosten, die meist auf die Miete umgelegt werden. Die Geschwindigkeit in beiden Welten ist daher noch unterschiedlich.“

90 WELCHE STANDORTASPEKTE SIND FÜR KREDITGEBER RELEVANT?

Eine gute Lage gilt als einer der wichtigsten Aspekte bei der Finanzierungsbereitschaft. Je besser die Lage, desto höher wird die Nachhaltigkeit des Standorts und damit der Finanzierung bewertet. Kreditgeber sehen dies ähnlich wie Investoren.

Bezüglich der Bedeutung einzelner Standortqualitäten wurden daher auch die Kreditgeber um eine detaillierte Einschätzung gebeten.

FÜR KREDITGEBER HAT DIE STANDORTQUALITÄT NOCH GRÖßEREN STELLENWERT ALS FÜR INVESTOREN

Drei von vier Kreditgebern (ca. 73 %) ist die Lage des Objekts in einer etablierten Logistikregion äußerst wichtig. Noch ausgeprägter ist das Bild bei der Verkehrsanbindung. Dieser messen mehr als 80 % der Kreditgeber eine Wichtigkeit von 80 bis 100 bei.

Beide Aspekte sind den Kreditgebern sogar wichtiger als den Investoren. Diese weichen aufgrund der nur noch begrenzt zur Verfügung stehenden bzw. immer teurer werdenden Core-Objekte auf andere Lagen aus.

ALEXANDER MÖLL, HINES IMMOBILIEN:

„Unsere ersten Schritte im Logistikbereich waren klassische Core-Investments – 1A Lage, neue Class-A-Hallen, langfristige Mietverträge etc. Diese Akquisitionen haben wir neben der Qualität der Objekte auch in der Hoffnung auf ein Schließen des Yield Spreads zwischen deutschen und internationalen Vergleichsmärkten getätigt. Da diese Korrektur nun zu einem guten Teil erfolgt ist, sind wir bei Investments in Core-Produkte etwas zurückhaltender geworden, vor allem aufgrund der beschriebenen Yield Compression. Unser aktueller Fokus liegt eher auf Core+Value-add-Produkten mit Entwicklungspotenzialen an etablierten Standorten bzw. Neuentwicklungen.“

Abb. 68 LAGE IN EINER LOGISTIKREGION

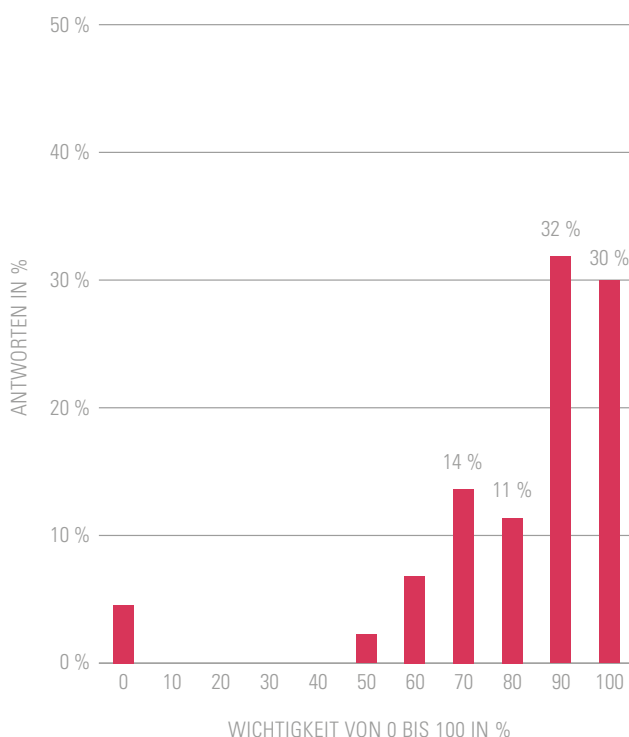


Abb. 69 GUTE VERKEHRSANBINDUNG

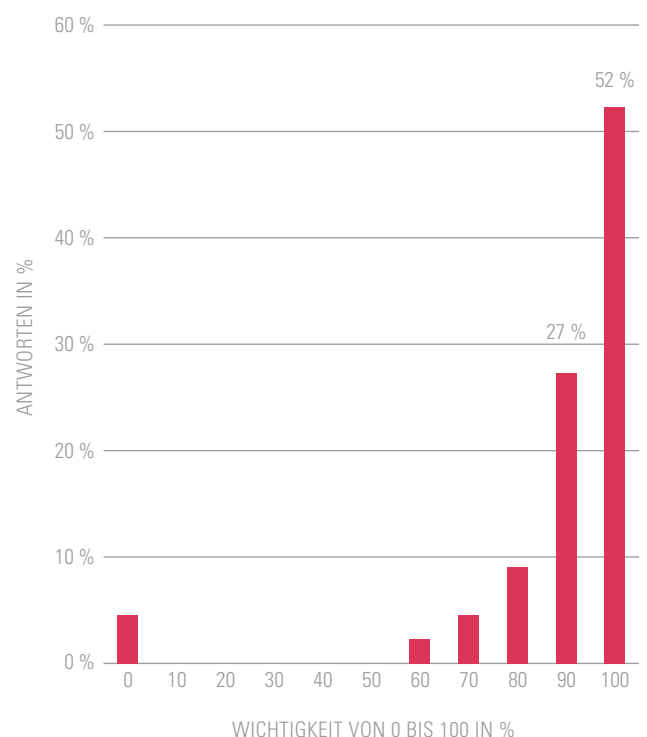


Abb. 70 *NÄHE ZU PRODUKTIONSSTANDORTEN*

Die Nähe zu Produktionsstandorten oder Absatzmärkten hat hingegen nur eine mittelmäßige Bedeutung. Die Nähe zu den Konsumenten wird als etwas wichtiger bewertet als die Nähe zu Produktionsstandorten. Dies deckt sich mit der Einschätzung der Investoren. Die Verfügbarkeit von Arbeitskräften wird als mittelmäßig wichtig betrachtet. Der Faktor liegt damit auf einem ähnlichen Niveau wie die Nähe zu Absatzmärkten.

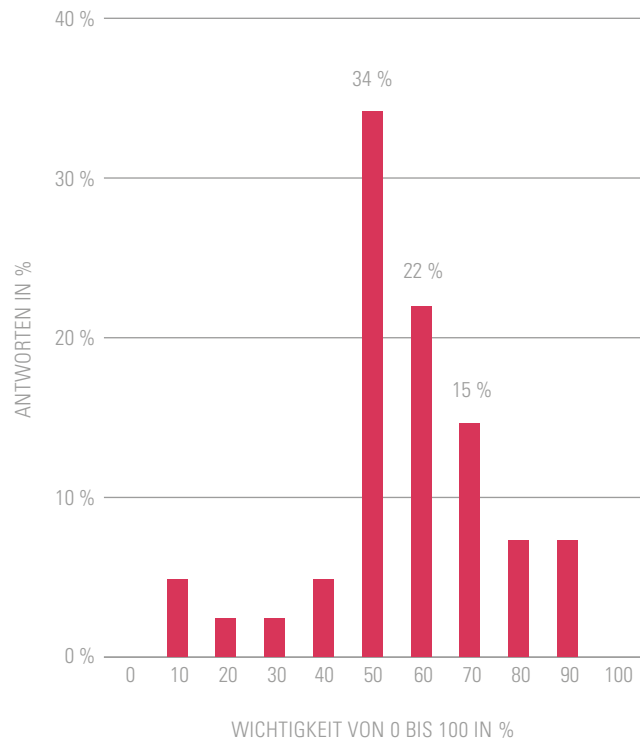


Abb. 71 *NÄHE ZU ABSATZMÄRKTEN*

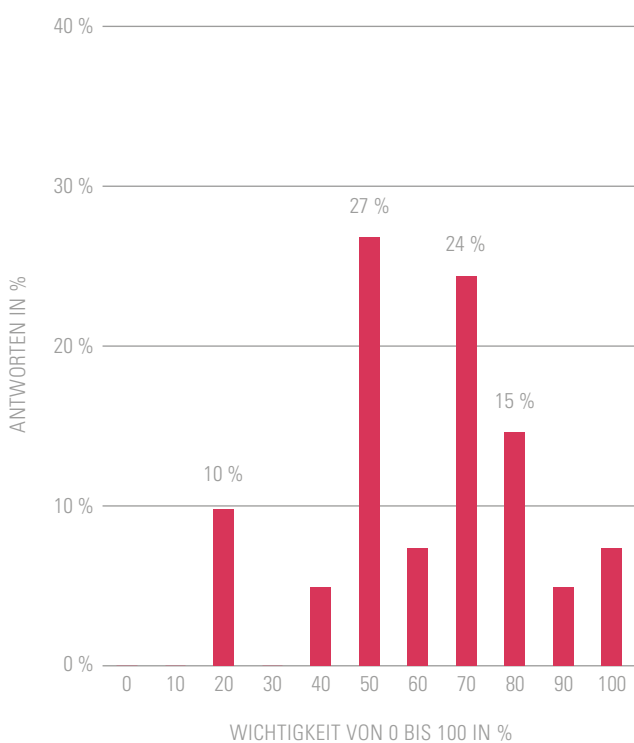
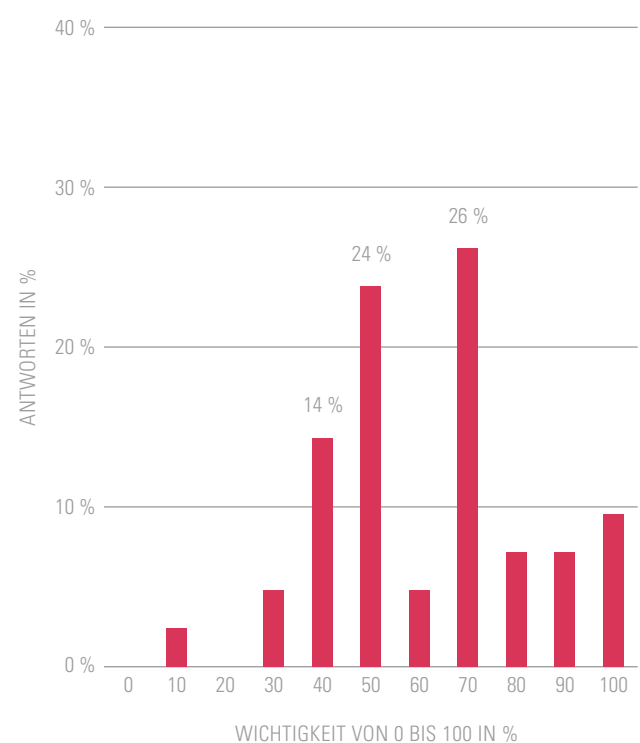


Abb. 72 *VERFÜGBARKEIT VON ARBEITSKRÄFTEN AM STANDORT*



DIE MARKT- ATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIK- REGIONEN: REGIONALE ENTWICKLUNGSMUSTER

In den vorangegangenen Kapiteln wurden umfangreiche Marktdaten zu den Logistikregionen vorgestellt. Dazu zählen Kennziffern des Flächenumsatzes sowie der Bau- und Investmenttätigkeiten im Bereich der Logistikimmobilie. In Kombination mit Angaben zu Mieten und Renditen aus der RIWIS-Datenbank von bulwiengesa sowie regionalökonomischen Marktkennziffern zum Arbeits- und Absatzmarkt wurde, wie in der vorausgegangenen Studie, ein Bewertungsmodell berechnet, das die nachhaltige Marktattraktivität von Logistikregionen darstellt. Da die Berechnungsmethodik beibehalten wurde und langjährige Zeitreihen bei den Eingangsdaten vorliegen, können mittlerweile Muster abgeleitet werden.

*DIE MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN
IST IM WANDEL UND ERÖFFNET NEUE MÖGLICHKEITEN*

MESSUNG DER IMMOBILIENÖKONOMISCHEN MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN

Die Marktattraktivität aller 28 Logistikregionen wird durch ein Scoringverfahren berechnet. Dabei wird für jede wesentliche Marktkennziffer – beispielsweise den Flächenumsatz, die Bautätigkeit oder die Investmenttätigkeit – ein Oberscore berechnet, der sich aus den unten aufgeführten Analyseparametern zusammensetzt⁸. Die einzelnen Oberscores werden für jede Logistikregion zu einem Gesamtscore verrechnet. Dabei fließen sie nahezu gleichgewichtet in das Modell ein. Lediglich die Scorewerte zur Nachfrage (Investment- und Flä-

chennachfrage) werden etwas höher gewichtet, da durch das Modell insbesondere die langfristig stabile immobilienökonomische Tragfähigkeit ausgedrückt werden soll.

Bei dem Scoringssystem handelt es sich um eine rein immobilienökonomische Betrachtung (z. B. Mieten/Renditen), eine logistische Sichtweise (z. B. Infrastrukturanbindung) wird nicht berücksichtigt. Auf Grundlage dieser Betrachtung stellen sich die Scorings für die Logistikregionen folgendermaßen dar:

Abb. 73 *OBERSCORES UND GEWICHTUNGEN IM RAHMEN DES SCORINGSYSTEMS DER LOGISTIKREGIONEN*

DAS SCORINGSYSTEM DER LOGISTIKATTRAKTIVITÄT		
OBERSCORE	ANALYSEASPEKT DER PARAMETER IN DER LOGISTIKREGION	GEWICHTUNG
Angebots-score	Angebot an Bestandsflächen und Teilraumgröße im Gesamtgefüge Höhe und Dynamik der Neubautätigkeit Bedeutung der Bautätigkeit am Gesamtbestand	10 %
Nachfrage-score	Höhe des stabilisierten Flächenumsatzes, Dynamik des Flächenumsatzes Bedeutung des Vermietungsmarktes am Gesamtumsatz Ausgeglichenheit und Stabilität der Branchennachfrage	20 %
Mieten-score	Höhe, Dynamik und Prognose der Spitzenmieten in den Bestlagen Höhe, Dynamik und Prognose der Durchschnittsmieten in der Fläche	10 %
Investment-nachfragescore	Höhe, Dynamik und Marktbedeutung der Investmentnachfrage in qm Höhe, Dynamik und Stabilität der Investmentnachfrage in Euro	20 %
Rendite-score	Höhe, Dynamik und Prognose der stabilisierten Spitzenrenditen (netto) in den Bestlagen Höhe, Dynamik und Prognose der Durchschnittsrenditen (netto) in der Fläche	10 %
Grundstücks-score	Höhe, Dynamik und Stabilität der Maximumpreise für gewerbliches Bauland in den Bestlagen Höhe, Dynamik und Stabilität der Durchschnittspreise für gewerbliches Bauland in der Fläche	10 %
Regional-score 1	Höhe, Dynamik und Stabilität der Bevölkerung Höhe und Dynamik der Bruttowertschöpfung absolut und Anteil des Wirtschaftszweigs Handel & Verkehr	10 %
Regional-score 2	Höhe und Dynamik der Erwerbstätigen absolut und Anteil des Wirtschaftszweigs Handel & Verkehr Höhe und Dynamik der SVP-Beschäftigten absolut und Anteil des Wirtschaftszweigs Handel & Verkehr	10 %

⁸ Die Eingangswerte basieren im Wesentlichen auf den analysierten Aspekten der vorliegenden Studie, z. B. der Bautätigkeit und der Investmentvolumen im Betrachtungszeitraum 2011 – 2015. Sie werden ergänzt um ältere Daten und Prognosezeitreihen, um Dynamiken und Veränderungen in den Logistikregionen zu erkennen. Die einzelnen Parameter sind im Glossar auf www.logistikundimmobilien.de ausführlich dargestellt.

Die Klappkarte am Ende der Studie führt neben übergeordneten Informationen zu den Logistikregionen auch die wichtigsten verwendeten Kennzahlen detailliert auf.

Als Ergebnis wurde für jede der 28 Regionen ein entsprechender Gesamtscore, bezogen auf die Marktattraktivität, berechnet. Im Sinne einer besseren Interpretationsfähigkeit und Lesbarkeit wurden alle Scoringergebnisse in ein Schulnotensystem (1–6) überführt:

Abb. 74 *DIE MARKTATTRAKTIVITÄT (GESAMTSCORE) DER LOGISTIKREGIONEN IN DER ÜBERSICHT*

LOGISTIKREGION	RANG	GESAMTSCORE	UMRECHNUNG IN SCHULNOTE	VERÄNDERUNG IM RANG 2015 – 2016
Hamburg	1	2,36	1	0 –
München	2	2,36	1	4 ↑
Berlin	3	2,49	1	-1 ↓
Düsseldorf	4	2,50	1	1 ↑
Rhein-Main/Frankfurt	5	2,52	2	-1 ↓
Halle/Leipzig	6	2,64	2	-3 ↓
Köln	7	2,69	2	0 –
Bremen und Nordseehäfen	8	2,74	2	3 ↑
Hannover/Braunschweig	9	2,77	2	-1 ↓
Rhein-Ruhr	10	2,79	2	0 –
Stuttgart	11	2,90	2	2 ↑
Niederbayern	12	2,97	2	-3 ↓
Augsburg	13	3,08	3	9 ↑
Rhein-Neckar	14	3,09	3	3 ↑
Ostwestfalen-Lippe	15	3,28	3	3 ↑
Nürnberg	16	3,41	3	4 ↑
Dortmund	17	3,43	3	2 ↑
Bad Hersfeld	18	3,58	4	3 ↑
A4 Sachsen	19	3,61	4	-3 ↓
Kassel/Göttingen	20	3,62	4	-6 ↓
A4 Thüringen	21	3,72	4	6 ↑
Münster/Osnabrück	22	3,73	4	-10 ↓
Aachen	23	3,74	4	2 ↑
Koblenz	24	3,74	4	2 ↑
Ulm	25	3,74	4	-2 ↓
Oberrhein	26	3,75	4	-11 ↓
Saarbrücken	27	3,99	4	-3 ↓
Magdeburg	28	4,24	5	0 –

VERGLEICH DER IMMOBILIENÖKONOMISCHEN MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN ZUM VORJAHR

Die Messung der Marktattraktivität weist auf eine hohe Dynamik hin. Lediglich vier Positionen bleiben konstant.

STABILE ENTWICKLUNG DES OBEREN DRITTELS – LOGISTIKREGION HAMBURG BLEIBT SPITZENREITER

Das obere Drittel hat sich im diesjährigen Scoring vergleichsweise stabil entwickelt. Die einzelnen Regionen haben sich zumeist nur um wenige Positionen verändert. Die Logistikregion Hamburg positioniert sich erneut an der Tabellenspitze. Sie punktet vor allem durch eine hohe Flächennachfrage und einer zwar geringfügig schwächeren, jedoch immer noch sehr guten Bautätigkeit und Flächenverfügbarkeit. Gleichzeitig sind die Mieten noch vergleichsweise günstig und die Investmentnachfrage stark.

Die Logistikregion München, die im vergangenen Jahr noch auf Platz 6 lag, konnte sich in diesem Jahr um vier Positionen auf Rang 2 verbessern. Zwar wirken hohe Grundstückspreise immer noch hemmend, aber Flächen- und auch Investmentnachfrage sowie die Nachfrage aus der Regionalökonomie wirken in diesem Jahr stärker.

Die Logistikregionen Berlin und Halle/Leipzig, die sich in den letzten Jahren als Logistikregionen sehr positiv entwickelten, haben im diesjährigen Ranking etwas an Dynamik verloren und sind eine bzw. drei Positionen auf die Ränge 3 bzw. 6 abgestiegen. Berlin hat seine Position an München abgegeben. Ursache hierfür ist eine im Vergleich zu den anderen Logistikregionen geringere Baudynamik sowie Flächen- und Investmentnachfrage.

Die Logistikregionen Düsseldorf und Rhein-Main/Frankfurt kletterten einen Platz nach oben bzw. fielen um einen Platz nach unten im Vergleich zum Vorjahresscoring. Ausschlaggebend für diese Entwicklung war eine hohe bzw. etwas niedrigere Nachfragedynamik im Markt. Auch durch sehr gute sozio- und regionalökonomische Aspekte, die u. a. aus der guten Lage und infrastrukturellen Anbindung hervorgehen, erreichten Düsseldorf und Rhein-Main/Frankfurt diese Platzierungen. Ebenso überzeugt Düsseldorf durch eine gute Angebots- und Nachfragestruktur.

UNERWARTETE HIDDEN CHAMPIONS: LOGISTIKREGIONEN AUGSBURG UND KOBLENZ

Betrachtet man das diesjährige Mittelfeld des Scorings, so fällt insbesondere Augsburg auf. Diese Logistikregion konnte ganze neun Positionen aufsteigen und kann als ein Hidden Champion betrachtet werden. Die wichtigsten Triebfedern sind hier die Scorewerte aus dem Bereich Angebot sowie Mieten und Renditen. Auch die Logistikregionen Rhein-Neckar und Nürnberg haben sich um jeweils drei bzw. vier Positionen verbessert. Ausschlaggebend sind hierfür vor allem sozio- und regionalökonomische Aspekte.

Wenngleich Koblenz im unteren Tabellendrittel liegt, ist die Logistikregion ebenfalls ein Hidden Champion. Begründen lässt sich dies vor allem aus der Tatsache, dass sie erst seit wenigen Jahren überhaupt als Logistikregion wahrgenommen wird und erst seit ca. 2010 eine nennenswerte Bautätigkeit im Bereich der Logistik aufweist. Durch eine infrastrukturell günstige Lage zwischen den etablierten Regionen Rhein-Main/Frankfurt und Köln und der Nähe zu ausländischen Märkten wurde Koblenz im Verlauf der Zeit besonders für den Handel ein attraktiver Logistikstandort. Somit konnte sich die Region im Vergleich zum Vorjahresranking bereits um drei Plätze verbessern.

DIE ABSTEIGER: MÜNSTER/OSNABRÜCK UND REGION OBERRHEIN

Im unteren Tabellendrittel gibt es mit den Logistikregionen Münster/Osnabrück und Oberrhein zwei Teilräume, die sich gleich um zehn bzw. elf Positionen verschlechterten. In beiden Teilräumen führte eine geringere Dynamik in nahezu allen Analyseparametern zum Platzverlust.

A4 Thüringen hingegen konnte um sechs Plätze nach oben hin aufrücken. Grund hierfür sind verbesserte Angebots- und Nachfragestrukturen sowie eine sich angepasste Mietpreisentwicklung. Darüber hinaus gibt es nur kleinere Veränderungen in den Positionen.

Wie auch im vergangenen Jahr ist Magdeburg das Schlusslicht des Rankings. Dies liegt jedoch nicht an einer schlechten Entwicklung; diese Region gehört im Vergleich zu den 27 anderen Regionen gemeinsam mit Saarbrücken und Aachen zu den kleinsten Logistikregionen. Während Aachen und Saarbrücken vergleichsweise peripher liegen und nur über wenige sozio- bzw. regionalökonomische Nachfragefaktoren verfü-

gen, liegt Magdeburg räumlich zwischen den drei sehr dynamischen Regionen Hannover/Braunschweig, Berlin und Halle/Leipzig. Da Magdeburg über einen entspannten Grundstücks- und Mietmarkt verfügt, kann die Region perspektivisch Stärken entfalten, wenn sich der Flächenmangel in den anderen Logistikregionen verstärken sollte.

PERSPEKTIVISCHE VERÄNDERUNGSMUSTER IN DEN LOGISTIKREGIONEN

Ein Großteil der Flächennachfrage wird in den Top-Regionen erzeugt. Dies wird sich auch zukünftig nicht ändern, da hier die Produzenten und Konsumenten verortet sind. Auf der anderen Seite wirken sich der Flächenmangel sowie Flächenwettbewerb mit anderen Nutzungsarten immer stärker aus. Dadurch können durchaus neue Lagen an die Stelle älterer treten. So fungieren die Regionen Augsburg und Niederbayern bereits als Auffangbecken für Bedarfe, die in München direkt nicht mehr bedient werden können. Gleichzeitig kann es in Top-Regionen immer schwieriger werden, entsprechende Mitarbeiter in der benötigten Zahl zu finden. Erste Verlagerungsbewegungen von Onlinehändlern aus den Top 5 der Logistikregionen in die Top 10 sind am Markt bereits zu erkennen.

Insgesamt führen die Treiber der Nachfrage sowie die technologischen Änderungen und Anpassungen im Nachfrageverhalten zu langfristigen Veränderungen bei Produktion, Distribution und Konsum. Dies hat Auswirkungen auf sämtliche Logistiknetze und Standorte. Aber profitieren alle Lagen gleichermaßen davon?

DR. WALTHER PLOOS VAN AMSTEL, PROFESSOR FÜR SUPPLY CHAIN MANAGEMENT UND CITYLOGISTIK:

„Einige der Standorte werden sich anpassen müssen. Primär betrifft dies jedoch die City- oder einzelne Prozesse in der gesamten Logistikbranche. Viele Akteure haben in den vergangenen Jahren bereits auch ihr Netzwerk angepasst. Nehmen wir z. B. die ganzen Mechanischen Zustellbasen (MechZB), die im Umfeld der Städte entstanden oder noch geplant sind. Hierdurch wird die KEP-Zustellung seitens der DHL bereits deutlich optimiert. Auch Amazon stellt ein Netzwerk mit mehr als 90 Distributionshallen auf. Andere Teilnehmer müssen eventuell noch gleichziehen.

Sofern der E-Commerce im Bereich B2B bzw. bei Lebensmitteln erwartungsgemäß anspringt, müssen jedoch noch einige Herausforderungen gemeistert werden. Food-Services

benötigen ein eher lokales Netzwerk, welches sich in Nähe oder innerhalb einer Stadt verorten lässt. Aufgrund der niedrigen Wertdichte ist hier der Transport der Schlüsselfaktor, wenn es um die Festlegung des Netzwerks geht. Entfernungen von 30 km sind hier das Maximum, andernfalls ist man bereits zu weit vom Stadtkern entfernt. Dies insbesondere dann, wenn die Verkehre wie gefordert stärker durch E-Mobility erfolgen sollen.

Die innerstädtische Zulieferung bleibt weiterhin ein bestimmendes Thema. Hier müssen wir radikal umdenken, sofern ‚Same-Hour-Delivery‘ oder Zeitfensterbelieferung in der zukünftig benötigten Größenordnung ansatzweise funktionieren soll. Andernfalls wird es zu einem Verkehrskollaps in den urbanen Räumen führen.“

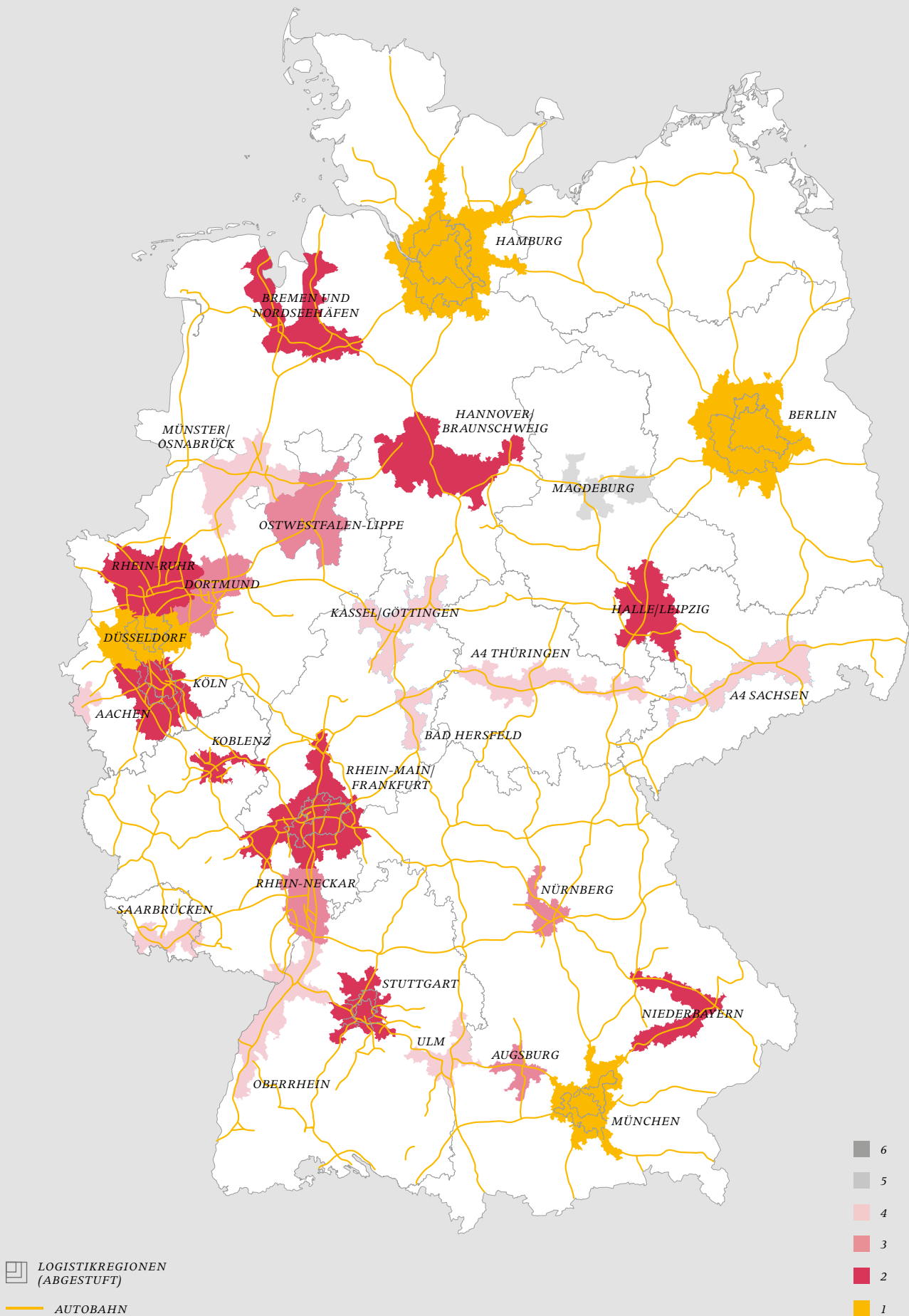
VOR ALLEM METROPOLREGIONEN KÖNNEN VON DEN ZUKÜNFTIGEN ENTWICKLUNGEN PROFITIEREN

Zusammenfassend kann man festhalten: Vor allem Metropolregionen können von den zukünftigen Entwicklungen profitieren, da hier die größte Nachfrage generiert wird. Auf der anderen Seite sind in der Citylogistik noch viele ungelöste Fragen in sehr komplexen Systemzusammenhängen zu klären, die ein erhöhtes Risikopotenzial aufweisen können. Für einige Akteure sind dann dezentrale Lagen im weiteren Umfeld stärker von Interesse.

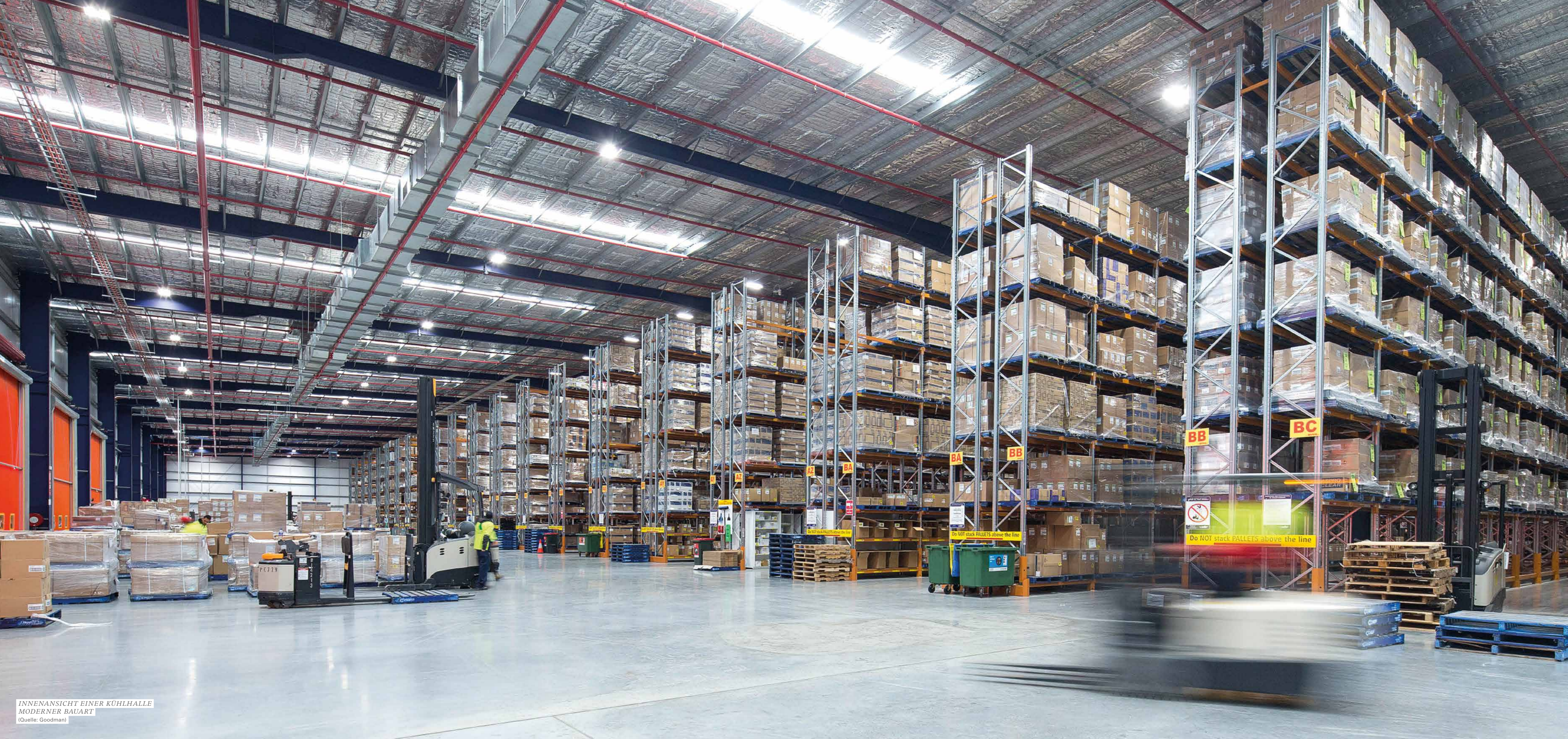
ALEXANDER MAI, DREES & SOMMER:

„Wie und wo sich die Nachfrager ansiedeln, hängt maßgeblich von ihrer Stelle in der logistischen Prozesskette ab. Auf Ebene der überregionalen Distribution werden auch weiterhin größere Standorte an etwas dezentraleren Lagen mit entsprechenden Kunden- bzw. Mitarbeiterpotenzialen Thema bleiben. Eine optimale Anbindung an das übergeordnete Verkehrsnetz bleibt obligatorisch.“

Abb. 75 MARKTATTRAKTIVITÄT DER 28 LOGISTIKREGIONEN DEUTSCHLANDS (GESAMTSCORING)



ÜBERSICHT DER WICHTIGSTEN KENNZAHLEN DER 28 DEUTSCHEN LOGISTIKREGIONEN		A4 SACHSEN	A4 THÜRINGEN	AACHEN	AUGSBURG	BAD HERSFELD	BERLIN	BREMEN UND NORDSEEHÄFEN	DORTMUND	DÜSSELDORF	HALLE/LEIPZIG	HAMBURG	HANNOVER/BRAUNSCHWEIG	KASSEL/GÖTTINGEN	KOBLENZ	KÖLN	MAGDEBURG	MÜNCHEN	MÜNSTER/OSNABRÜCK	NIEDER-BAYERN	NÜRNBERG	OBERRHEIN	OSTWEST-FALEN-LIPPE	RHEIN-MAIN/FRANKFURT	RHEIN-NECKAR	RHEIN-RUHR	SAARBRÜCKEN	STUTTGART	ULM
Übergeordnete Informationen	Größe der Logistikregion in qkm (2016)	1.984	1.913	364	451	719	4.419	2.748	1.696	2.000	2.089	4.988	3.318	1.903	645	2.259	1.380	2.877	2.373	1.868	1.052	2.603	2.637	4.152	1.412	2.817	925	1.934	1.107
	Bodenfläche nach Art der tatsächlichen Nutzung: Industrie- und Gewerbefläche in Tsd. qm (2013)	45	28	8	14	7	104	60	51	73	74	113	77	22	16	55	20	34	38	22	21	72	49	78	55	114	30	49	22
	Bruttoinlandsprodukt (Schätzung) in Mrd. Euro (2012)	35,3	21,0	15,0	17,9	7,7	128,9	46,7	50,6	109,7	32,8	137,4	77,0	23,4	18,4	105,1	10,6	131,7	37,7	26,3	39,5	55,3	51,4	169,9	60,1	101,7	24,1	93,2	18,7
	Arbeitslose in Tsd. (2015)	54	30	21	13	4	222	62	87	121	56	122	72	23	13	111	18	54	29	11	30	31	55	116	43	191	26	41	9
Unteren anderem im Scoring verwendete Eckdaten																													
Angebotscore	Investmentfähiger Bestand in Tsd. qm (2016)	354	755	173	443	272	959	1.076	1.247	1.504	1.210	2.353	1.572	771	251	872	214	1.013	706	764	566	992	585	2.404	936	1.480	194	1.003	572
	Neubaufäche der Logistikregion in Tsd. qm (2011-2015)	182	638	86	262	65	508	555	356	894	654	952	899	405	243	360	77	534	454	409	303	466	299	1.280	604	688	41	582	294
Nachfragescore	Flächenumsatz in der Logistikregion in Tsd. qm (Mittelwert 2011-2015)	48	156	36	71	38	338	207	194	314	186	545	302	108	62	200	23	283	134	196	103	141	147	545	134	231	22	238	57
	Anteil des Vermietungsumsatzes in % (2011-2015)	23%	52%	52%	76%	48%	73%	56%	59%	75%	76%	63%	64%	61%	57%	68%	7%	53%	27%	68%	63%	72%	38%	67%	57%	53%	56%	45%	40%
Branchennachfrage in der Logistikregion (2011-2015 in %)	im Bereich Logistik, Transport	37%	38%	34%	57%	62%	38%	60%	36%	34%	62%	55%	37%	61%	12%	52%	50%	43%	34%	48%	73%	36%	42%	50%	43%	43%	62%	45%	43%
	im Bereich Handel	26%	52%	34%	34%	32%	43%	16%	53%	34%	22%	20%	25%	9%	63%	25%	48%	25%	36%	2%	5%	36%	28%	26%	34%	34%	5%	16%	17%
	im Bereich Verarbeitendes Gewerbe	21%	10%	24%	8%	2%	10%	17%	5%	19%	13%	14%	22%	22%	5%	10%	0%	12%	24%	42%	8%	24%	14%	11%	15%	13%	33%	26%	26%
	im Bereich Sonstiges	16%	1%	9%	2%	4%	10%	7%	6%	12%	2%	12%	16%	8%	20%	13%	1%	19%	6%	7%	14%	4%	16%	13%	8%	11%	0%	13%	13%
Mietenscore	Spitzenmieten in der Logistikregion in Euro (2015 in Stadt*)	4,20	4,00	5,10	4,80	4,20	4,90	4,20	5,10	5,50	4,40	5,70	5,80	4,20	4,50	5,60	4,40	6,70	4,30	5,10	5,00	5,00	4,20	6,10	5,30	4,90	4,30	6,10	5,00
	Durchschnittsmieten in der Logistikregion in Euro (2015)	3,20	3,00	3,50	3,80	3,30	3,90	3,20	3,80	4,50	3,70	4,70	3,50	3,20	3,40	4,10	3,30	5,10	3,40	4,40	3,60	3,60	3,30	5,10	4,10	3,50	3,00	4,60	4,20
Investmentnachfrage	Investmenttätigkeit in der Logistikregion in Tsd. qm (2011-2015)	32	449	42	128	200	700	634	645	1.125	1.329	1.144	617	401	171	734	20	621	182	334	787	580	438	2.196	380	526	58	388	247
	Investmenttätigkeit in der Logistikregion in Mio. Euro (2011-2015)	21	241	31	69	100	443	399	357	798	618	939	450	244	107	637	3	641	135	212	420	374	276	1.267	340	401	50	339	177
Renditescore	Spitzenrendite (Netto) in der Logistikregion in % (2015 in Stadt**)	7,40	7,60	8,10	7,60	8,90	5,50	6,40	6,50	5,60	6,10	5,40	6,00	6,70	7,50	5,60	9,00	5,35	7,50	6,60	6,70	7,60	7,50	5,45	8,00	5,90	7,00	5,70	6,90
	Durchschnittsrendite (Netto) in der Logistikregion in % (2015)	8,80	8,90	9,30	8,70	9,90	7,30	7,70	7,80	7,20	7,50	6,90	7,40	8,50	9,20	7,70	10,00	6,20	8,70	7,50	7,70	9,10	8,20	7,80	9,10	8,00	8,70	7,30	9,00
Grundstücksscore	Maximum-Grundstückspreise in der Logistikregion in Euro (2015 in Stadt***)	120	110	195	150	115	150	132	280	320	125	210	200	90	150	155	65	1.300	150	320	275	310	85	460	340	170	145	680	190
	Durchschnitts-Grundstückspreise in der Logistikregion in Euro (2015)	85	65	115	120	80	95	62	90	240	70	145	120	60	100	130	40	620	85	250	165	195	70	315	265	120	75	460	125
Regionalscore 1	Bevölkerung in Tsd. Einwohner (2015)	1.309	725	460	475	172	4.422	1.347	1.698	2.763	1.126	3.362	1.822	638	406	2.644	352	2.422	986	459	895	1.287	1.459	3.536	1.477	3.411	579	1.835	275
	Bruttowertschöpfung insgesamt in Mrd. Euro (2014)	35,1	20,7	14,0	16,6	7,4	123,5	44,6	46,7	102,4	32,7	130,6	76,1	22,1	17,8	100,9	10,0	133,1	34,8	25,1	37,8	51,3	48,2	164,7	58,5	93,2	22,1	91,6	17,9
	Bruttowertschöpfung Handel & Verkehr in Mrd. Euro (2012)	5,2	3,1	2,4	2,9	1,3	22,9	9,5	8,4	21,7	5,7	33,0	11,5	3,7	3,2	22,7	1,5	26,9	6,6	3,0	6,8	9,3	8,8	33,9	9,6	16,8	3,5	13,2	3,2
Regionalscore 2	Erwerbstätige Insgesamt (in Tsd.) (2013)	738,7	453,7	262,0	289,3	133,6	2.218,5	766,7	826,9	1.551,9	663,4	1.937,4	1.117,2	400,4	311,5	1.499,1	203,9	1.619,1	614,2	406,9	620,2	829,8	824,2	2.287,1	881,0	1.568,0	388,6	1.211,3	295,8
	Erwerbstätige im Sektor Handel & Verkehr (in Tsd.) (2012)	170,5	102,4	67,2	74,8	37,8	576,1	217,9	234,2	441,6	167,0	604,4	273,8	99,1	78,8	416,0	46,8	465,2	163,5	92,9	159,9	210,3	212,2	661,4	222,9	406,0	96,5	288,6	74,9
	SVP-Beschäftigte Insgesamt in Tsd. (2012)	545,6	324,2	168,8	188,4	84,5	1.496,0	513,0	548,9	1.092,7	454,5	1.350,3	804,2	265,9	183,7	1.000,6	149,8	1.130,0	406,8	278,9	457,5	565,1	574,3	1.631,6	606,3	1.058,1	277,8	880,5	199,9
	SVP-Beschäftigte im Sektor Handel & Verkehr in Tsd. (2012)	125,3	74,8	43,3	51,7	26,0	416,3	151,6	150,9	308,6	122,1	447,8	195,6	64,0	50,4	294,4	35,2	349,8	108,2	58,2	119,6	147,9	143,8	495,9	157,5	263,7	63,1	210,1	53,2
	Spitzenmiete in der Logistikregion bezieht sich auf:	* Dresden	* Jena	* Aachen	* Augsburg	* Fulda	* Berlin	* Bremen	* Dortmund	* Ratingen	* Leipzig	* Hamburg	* Wolfsburg	* Kassel	* Koblenz	* Köln	* Magdeburg	* München	* Osnabrück	* Regensburg	* Nürnberg	* Karlsruhe	* Bielefeld	* Frankfurt	* Heidelberg	* Duisburg	* Saarbrücken	* Stuttgart	* Ulm
	Spitzenrendite in der Logistikregion bezieht sich auf:	** Dresden	** Erfurt	** Aachen	** Augsburg	** Fulda	** Berlin	** Bremen	** Dortmund	** Düsseldorf	** Leipzig	** Hamburg	** Hannover	** Kassel	** Koblenz	** Köln	** Magdeburg	** München	** Osnabrück	** Regensburg	** Nürnberg	** Karlsruhe	** Bielefeld	** Frankfurt	** Mannheim	** Duisburg	** Saarbrücken	** Stuttgart	** Ulm
	Maximum-Grundstückspreis in der Logistikregion bezieht sich auf:	*** Dresden	*** Jena	*** Aachen	*** Augsburg	*** Fulda	*** Berlin	*** Bremen	*** Dortmund	*** Düsseldorf	*** Leipzig	*** Hamburg	*** Hannover	*** Kassel	*** Koblenz	*** Bonn	*** Magdeburg	*** München	*** Osnabrück	*** Regensburg	*** Nürnberg	*** Pforzheim	*** Bielefeld	*** Frankfurt	*** Heidelberg	*** Mülheim an der Ruhr	*** Saarbrücken	*** Stuttgart	*** Ulm



INNENANSICHT EINER KÜHLHALLE
MODERNER BAUART
(Quelle: Goodman)

DIE LOGISTIK- IMMOBILIEN DER ZUKUNFT

Durch welche Faktoren werden Logistikimmobilien beeinflusst? In diesem Kapitel werden nun die Erkenntnisse der vorherigen Kapitel zusammengefasst; zusammen mit Ableitungen und Interpretation ergibt sich ein Gesamtfazit.

SIEBEN THESEN ZUR ZUKUNFT DER LOGISTIKIMMOBILIEN

Die quantitativen und qualitativen Analysen der Vorkapitel ermöglichen einen ersten Eindruck. Nun soll sich der Blick noch stärker in die Zukunft richten. Dazu wurden sieben Thesen formuliert, die sowohl die interviewten vier Experten als auch zwei der vier Befragtenpanels beantwortet haben: zum einen die Projektentwickler, die die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kunden, also der Mieter und Eigennutzer, kennen; zum anderen die Kreditgeber, die ebenfalls ihre Kunden, seien es Investoren oder Eigennutzer, bei der Beantwortung im Hinterkopf hatten.

106 ERSTE THESE:

LOGISTIKIMMOBILIEN RÜCKEN KÜNFTIG IMMER NÄHER AN STÄDTISCHE ZENTREN BZW. METROPOLREGIONEN HERAN

Nahezu drei von vier befragten Projektentwicklern gehen davon aus, dass Logistikimmobilien immer stärker an städtische Zentren bzw. Metropolregionen heranrücken. Einige erwarten dabei, dass neue Technologien es ermöglichen werden, logistische Funktionen auch in städtischen, durchmischten Gebieten anzusiedeln. Nur wenige denken, dass die Qualität der Lage in den nächsten Jahren an Bedeutung verlieren wird. Gute Logistikstandorte seien jedoch nicht mehr nur in den fünf größten Logistikregionen zu finden. Aufgrund einer zunehmenden Automatisierung gewinnen, so die Fachleute, auch Lagen in Richtung Ostdeutschland an Bedeutung. Voraussetzung sei eine gute Autobahnanbindung. Durch die zunehmende Automatisierung, insbesondere im E-Commerce-Sektor, ist der Punkt „Verfügbarkeit von Personal“ nicht mehr so bedeutungsvoll. Gerade in diesen Regionen stünden noch ausreichend Arbeitskräfte mit verträglichen Lohnkosten zur Verfügung.

Auch 61 % der Kreditgeber stimmen dieser These zu. Ihnen erscheint es durchaus realistisch, dass Logistikimmobilien verstärkt in der Nähe von Städten und großen Agglomerationen entstehen. Mehr als bei den Projektentwicklern ist ein Drittel des Kreditgeberpanels unentschlossen.

FAZIT: Es besteht kein Zweifel, dass die Citylogistik, getrieben durch starke B2B- und B2C-Nachfragen aus dem E-Commerce-Sektor, einen hohen Bedarf erzeugt. Die hierfür notwendige Logistik wird sich zu großen Teilen im Umfeld oder auch innerhalb der städtischen Regionen abspielen. Bei diesen Immobilien wird es sich eher um ergänzende Anlagen handeln.

ALEXANDER MAI, DREES & SOMMER:

„In mehrstufigen Logistikkonzepten bzw. Logistiknetzen werden wir nach wie vor sowohl dezentralere Standorte haben als auch solche, die für die Last-Mile-Versorgung relevant sind. Hier wird es Standorte im nahen Umfeld der Städte geben, die ein Netzwerk von kleinen Versorgungsstationen innerhalb des Citybereichs versorgen.“

Diese kleinteiligen Versorgungsstationen sind derzeit noch gar nicht verfügbar und befinden sich in einer „Findungsphase“. Diese stadtnahe Ebene basiert ihrerseits auf großen und zentralen HUBs, die auch weiterhin notwendig sind. Gleiches gilt für Logistikprozesse und damit -immobilien im Rahmen der Industrieproduktion. Immer wichtiger wird in dezentralen Lagen zukünftig, dass ausreichender Zugang zum Arbeitskräftemarkt besteht. Auch Notwendigkeiten wie Breitbandinternet o. ä., die im Zuge der Digitalisierung und Industrie 4.0 wichtiger werden, müssen ebenso wie eine ausfallsichere Energieversorgung verfügbar sein.

Abb. 76 ERSTE THESE: SICHT DES PROJEKTENTWICKLERPANELS

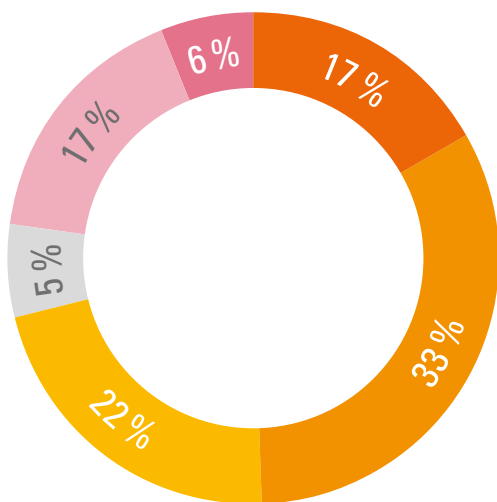
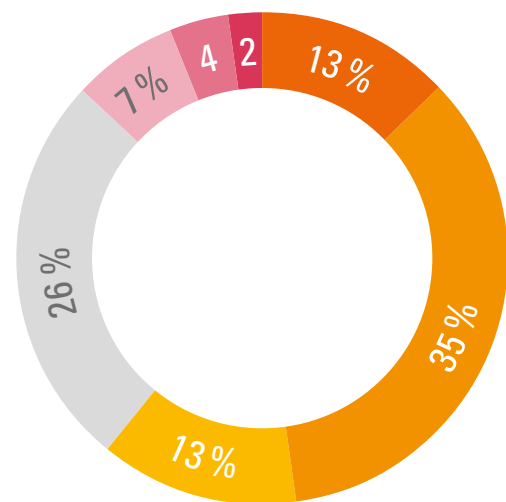


Abb. 77 ERSTE THESE: SICHT DES KREDITGEBERPANELS



■ VOLLE ZUSTIMMUNG
 ■ ZUSTIMMUNG
 ■ LEICHTE ZUSTIMMUNG
 ■ TEILS/TEILS

ZWEITE THESE:

LOGISTIKIMMOBILIEN WERDEN IMMER KLEINTEILIGER, OBJEKTE ÜBER 15.000 QM WERDEN ZUNEHMEND WENIGER NACHGEFRAGT

Einig sind sich die beiden befragten Panels eigentlich nur darin, dass man die These von der zunehmenden Kleinteiligkeit nur in Abhängigkeit der Sachlage beantworten kann. 44 % der Projektentwickler widersprechen dieser These in unterschiedlichen Graden vergleichsweise deutlich. Nur zu 12 % stimmen sie dieser These zu.

Auch beim Kreditgeberpanel gehen die Meinungen auseinander. Zu einem Drittel stimmen die befragten Experten jedoch zu. Rund 25 % widersprechen dieser These.

FAZIT: Diese These steht in engem Zusammenhang zur ersten These und lässt sich nicht pauschal beantworten. Maßgeblich ist der Standort des Objekts sowie die Position in der Lieferkette, in der sich die Halle befindet. Tendenziell sind Logistikimmobilien, je näher sie an die Stadt rücken, kleiner.

DR. WALTHER PLOOS VAN AMSTEL, PROFESSOR FÜR SUPPLY CHAIN MANAGEMENT UND CITYLOGISTIK:

„Diese These muss differenziert beantwortet werden. Citylogistikimmobilien innerhalb des urbanen Umfeld werden nur sehr selten eine Grundfläche von bis zu 15.000 qm erreichen. E-Fulfilment-Anlagen von Zalando, Docdata oder Wehkamp in den Niederlanden erreichen mit Leichtigkeit 100.000 qm oder darüber. Beide Immobilientypen dienen anderen Zwecken.“

Aufgrund der zunehmend komplexer werdenden Automatisierung und Intralogistik – also der Logistik innerhalb eines Betriebsgeländes – ist davon auszugehen, dass die Umschlagimmobilien in Stadtnähe eher kleiner werden. Dafür spricht auch, dass die Umschlaggeschwindigkeit immer mehr zunimmt, d. h. die Bearbeitungszeit eines Pakets nimmt weiter ab und benötigt weniger Logistikfläche.

Dies trifft im Prinzip auch auf einige Hallentypen zu, z. B. der großflächigen Produktionslogistik. Im Automotiv-Bereich nimmt die Objektgröße derzeit eher zu. Aufgrund der hohen Modellvielfalt und der benötigten Flächen für die Ersatzteilversorgung wird dies auch weiterhin so bleiben.

Es gibt jedoch auch einen sehr großen Mittelbau an Logistikhallen. Hier wird der Bedarf an Lagerfläche für Waren mit langer Liegezeit eher zurückgehen. Bei Objekten, die eher als Distributionsimmobilie fungieren, wird perspektivisch eine höhere Automatisierung Einzug halten und den Durchsatz weiter erhöhen. Dieser Mittelbau an Hallenobjekten wird tendenziell etwas kleiner werden.

Abb. 78 ZWEITE THESE:
SICHT DES PROJEKTENTWICKLERPANELS

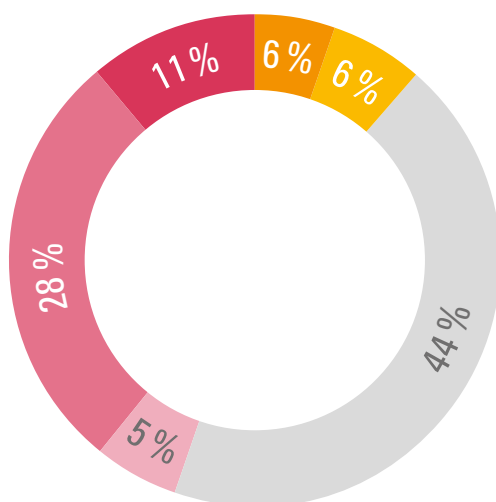
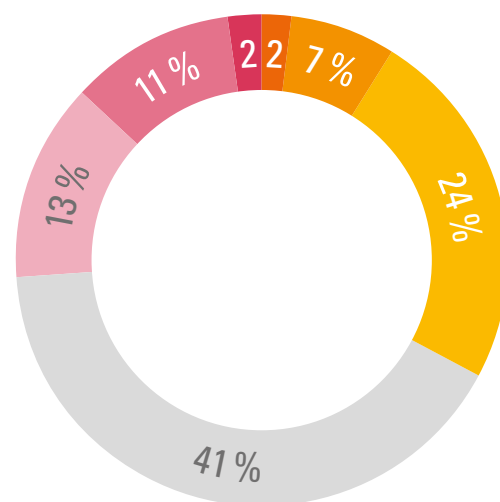


Abb. 79 ZWEITE THESE:
SICHT DES KREDITGEBERPANELS



LEICHTER WIDERSPRUCH

WIDERSPRUCH

VOLLER WIDERSPRUCH

108 DRITE THESE:

LOGISTIKIMMOBILIEN BILDEN GEMEINSAM MIT PRODUKTIONSFLÄCHEN EINE NEUE „HYBRIDIMMOBILIE“

Value-added-Services auf Mezzanin-Ebenen machen noch keine Hybridimmobilie, sind aber der Anfang. Immerhin glauben 66 % der Projektentwickler, dass Logistik- und Produktionsflächen perspektivisch verschmelzen; weitere 17 % stimmen dieser These noch leicht zu. Nur ein Bruchteil des Panels spricht sich mit 11 % dagegen aus – hier aber relativ deutlich. Auch für die Vertreter der Kreditgeber scheint diese These plausibel. Für über die Hälfte der Kreditgeber ist es vorstellbar, dass sich zukünftig vermehrt Hybridimmobilien ausbilden. Ein Fünftel enthält sich und knapp 29 % widersprechen der Annahme in verschiedenen Gradienten.

FAZIT: Für viele der befragten Experten ist eine Hybridimmobilie aus Produktion und Logistik plausibel, für sie eröffnet der technologische Fortschritt alle Arten von Möglichkeiten. Unter gewissen Umständen könnten daher auch solche Mischformen entstehen. Der Trend geht hin zur Konsolidierung, um monetäre und zeitliche Ressourcen zu sparen.

PROF. DR. NICO ROTTKE, EY:

„Definitiv ja. Es wird zwar noch etwas dauern, aber die Prozesse und Aufgaben, die in Produktion, Distribution und Handel durchgeführt werden, verschmelzen zu einer neuen Immobilienart.“

ALEXANDER MAI, DREES & SOMMER:

„Ja, das sehen wir bereits jetzt immer häufiger. Insbesondere in der Industrie werden Leistungen immer stärker outsourct.“

Hier hängt es insbesondere davon ab, wie groß und progressiv das Industrieunternehmen ist. Während für einige Konzerne dies noch in weiter Ferne erscheint und womöglich nie in Frage kommen wird, kann die Industrie 4.0 für dynamische Entrepreneurs reizvolle Möglichkeiten schaffen.

Abb. 80 DRITE THESE:
SICHT DES PROJEKTENTWICKLERPANELS

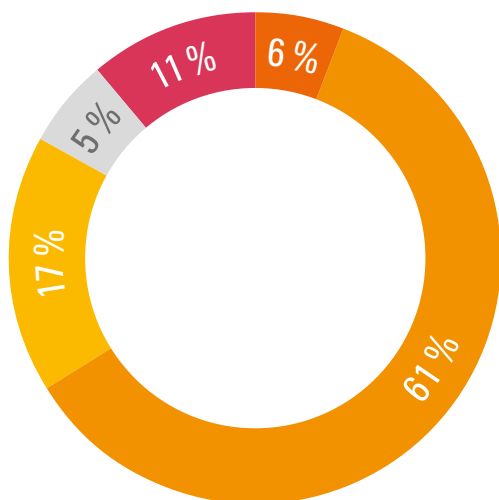
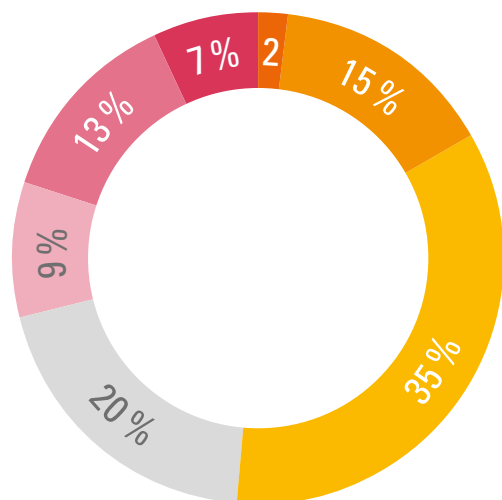


Abb. 81 DRITE THESE:
SICHT DES KREDITGEBBERPANELS



■ VOLLE ZUSTIMMUNG
 ■ ZUSTIMMUNG
 ■ LEICHTE ZUSTIMMUNG
 ■ TEILS/TEILS

VIERTE THESE:

DIE EIGENGENUTZTE LOGISTIKIMMOBILIE WIRD ZUGUNSTEN VON MIETIMMOBILIEN IMMER SELTENER

Die Projektentwickler stimmen generell eher zu und sehen das auch für die Zukunft so. Auf der anderen Seite wird die Eigennutzerquote weiterhin hoch bleiben, solange die Geldpolitik der EZB niedrige Bauzinsen ermöglicht. Auch aus diesem Grund widersprechen knapp 30 % der Projektentwickler dieser These.

Die stärker auf den Kapitalmarkt ausgerichteten Kreditgeber stimmen zu knapp zwei Dritteln dieser These zu. Schließlich, so deren Annahme, macht es für einen Erbringer von Nicht-Immobilien-Wertschöpfung ökonomisch keinen Sinn, eigene Immobilien zu halten. Künftig wird es nach Meinung der Kreditgeber immer weniger eigengenutzte Logistikimmobilien geben. Gegenstimmen zu dieser These gibt es mit lediglich 22 % vergleichsweise wenige.

FAZIT: Vieles spricht dafür, dass die eigengenutzte Logistikimmobilie seltener wird. Für Logistiker und hier insbesondere solche aus dem E-Commerce-Umfeld ist dies ein genereller Trend. Hier entstehen immer Anbieter, darunter auch E-Commerce-Unternehmen, die Logistikflächen vermieten bzw. untervermieten. E-Fulfillment-Center werden dabei zu Multi-Tenant-Immobilien.

ALEXANDER MÖLL, HINES IMMOBILIEN:

„Ja, da wir eine klare Fokussierung auf die jeweiligen Kernkompetenz der Mieter in einem Umfeld eines immer stärker werdenden Wettbewerbes sehen. Demnach werden aus meiner Sicht auch nicht zum Kerngeschäft gehörende, aber Liquidität bindende Assets aus den Bilanzen der Unternehmen verschwinden.“

Zumindest für börsennotierte Unternehmen wird immer wichtiger, ihr Kapital nicht in Immobilien zu binden – zumindest wenn sie einen großen Anteil ausländischer Investoren haben und nach IFRS bilanzieren. Hier kann der Konzern durchaus an Börsenwert verlieren, wenn es viel Kapital in Immobilien gebunden hat.

Andererseits werden insbesondere im aktuellen Zinsumfeld eigengenutzte Logistikimmobilien nicht aussterben. Der Grund hierfür sind für einige Marktteilnehmer strategische Gesichtspunkte. Wenn man selbst die Planungshoheit innehat, kann es für die eigene Flexibilität durchaus sinnvoll sein, eigene Immobilien zu halten. Für viele Unternehmen funktioniert ein Modell daher gut, bei dem strategische Flächen im Eigentum gehalten und alle sonstigen Flächen angemietet werden.

Abb. 82 *VIERTE THESE:*
SICHT DES PROJEKTENTWICKLERPANELS

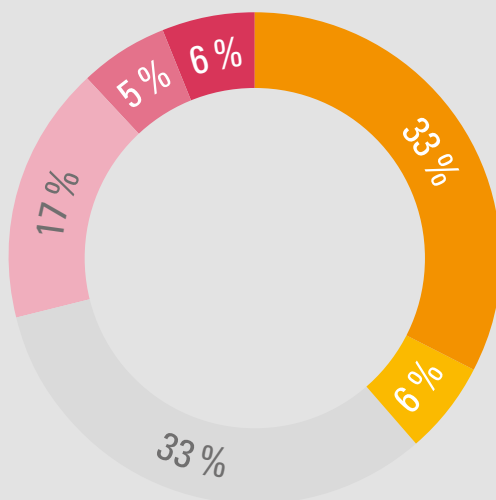
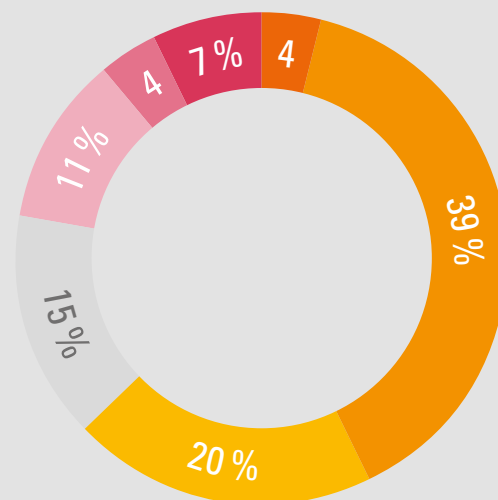


Abb. 83 *VIERTE THESE:*
SICHT DES KREDITGEBERPANELS



LEICHTER WIDERSPRUCH

WIDERSPRUCH

VOLLER WIDERSPRUCH

110 FÜNFTE THESE:

MEHRGESCHOSSIGE LOGISTIKIMMOBILIEN WERDEN SICH AUCH IN DEUTSCHLAND ZUNEHMEND DURCHSETZEN

Für die Projektentwickler besteht mit insgesamt 67 % Zustimmung durchaus die Möglichkeit, dass Logistikimmobilien sich mehr und mehr auch in der Vertikalen ausdehnen und sich mehrgeschossige Immobilien künftig auch in Deutschland etablieren. Zu einer vollen Zustimmung möchte sich jedoch keiner durchringen – genauso wenig wie beim Widerspruch.

Kreditgeber sind hier deutlich skeptischer. Dass mehrgeschossige Hallen auch für Deutschland eine realistische Alternative sind, ist nur für ein Drittel der Befragten vorstellbar, 22 % stimmen sogar nur leicht zu. Fast 30 % möchten sich hier nicht abschließend festlegen und die Mehrheit von knapp 40 % widerspricht der These.

FAZIT: Bauwillige Unternehmen im Logistikimmobilienbereich beklagen die zunehmende Flächenknappheit. Das Ziel der Bundesregierung, die Flächenversiegelung zu minimieren sowie der hohe Wettbewerb mit anderen Assetklassen gerade in urbanen Gebieten verschärft das Thema. Aus diesem Grund sehen die Projektentwickler, die mit diesem Problem tagtäglich konfrontiert sind, hier eine mögliche Lösung. Mehrgeschossige Hallen könnten die Flächenknappheit lindern. Eine Umsetzbarkeit wird an anderen Standorten wie Hongkong hinlänglich belegt. Vereinzelt gibt es in Deutschland auch einige Exemplare, wenngleich mit nur wenigen Geschossen.

Spektakulär wären solche Immobilien allemal – Kritiker sehen jedoch viele Schwierigkeiten in der Umsetzbarkeit. Hier wären zum einen die deutlich höheren Baukosten zu nennen, die auf den Mieter umgelegt werden müssten. Angesichts der hohen Kostensensibilität der Logistiker wären diese nur sehr begrenzt zusätzlich belastbar und eine Realisierung wäre nur im Ausnahmefall durchführbar. Schließlich benötigt die Logistikimmobilie keine exakte Lage, sondern hat Spielraum in der Grundstücksauswahl. Bei den geringen Cut-off-Zeiten in Deutschland wird sich immer eine Möglichkeit finden, die günstiger ist als eine mehrgeschossige Halle. Darüber hinaus limitieren viele Bebauungspläne die Höhe; die Gemeinden müssten hier das Baurecht anpassen. Die Genehmigungsfähigkeit stellt eine Hürde dar, die selbst für reguläre Hallen schwierig sein kann.

DR. WALTHER PLOOS VAN AMSTEL, PROFESSOR FÜR SUPPLY CHAIN MANAGEMENT UND CITYLOGISTIK:

„Logistikprozesse sind mehrheitlich ebenerdig organisiert. Der steigende Durchsatz in der Logistikwirtschaft verhindert mehr oder weniger den Bedarf für vertikale Logistikhallen. Aus diesem Grund würde ich eher widersprechen.“

Alles in allem wird die mehrgeschossige Halle stellenweise eine Lösung darstellen können. Die Umsetzungsdichte wird angesichts der damit verbundenen Probleme jedoch limitiert sein.

Abb. 84 FÜNFTE THESE: SICHT DES PROJEKTENTWICKLERPANELS

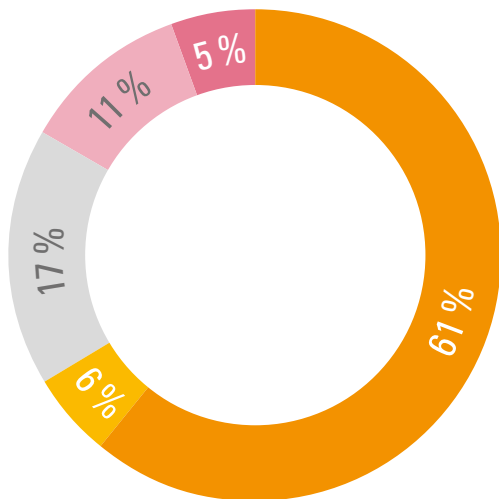
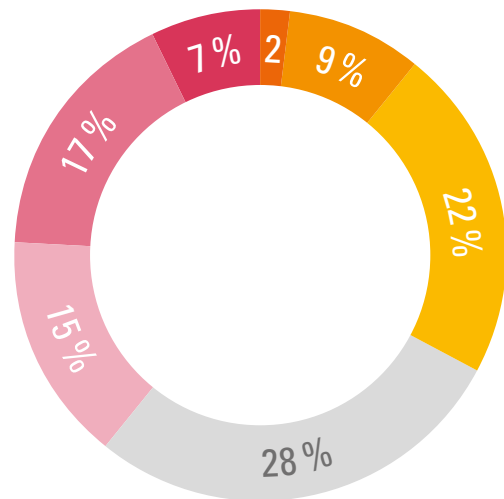


Abb. 85 FÜNFTE THESE: SICHT DES KREDITGEBBERPANELS



■ VOLLE ZUSTIMMUNG
 ■ ZUSTIMMUNG
 ■ LEICHTE ZUSTIMMUNG
 ■ TEILS/TEILS

SECHSTE THESE:

**VÖLLIG NEUE GEBÄUDETYPEN ODER LAGEN WERDEN SICH ETABLIEREN,
Z. B. LOGISTIKOBJEKTE, DIE SICH ÜBER DIE AUTOBAHN SPANNEN**

Mehrgeschossig ja, völlig neue Logistikimmobilienkonzepte eher nein – nicht einmal ein Drittel des Projektentwicklerpanels mag dieser These zustimmen. Ein Drittel enthält sich, das übrige Panel widerspricht eher.

Auch für die Mehrheit der befragten Kreditgeber erscheint es unrealistisch, dass sich völlig neue Gebäudetypen etablieren. Die funktionale viereckige Halle bleibt hier für die meisten das Maß der Dinge. Lediglich 28 % können sich völlig neue Gebäudetypen vorstellen, wenn auch nur mit leichter Zustimmung.

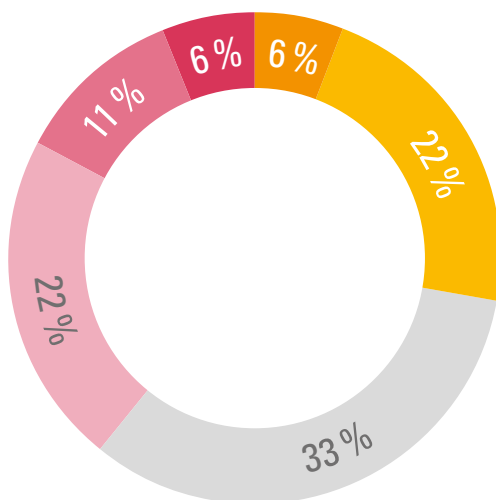
FAZIT: Vereinzelt werden solche Objekte durchaus realisiert, sie bleiben jedoch Einzelfälle oder nur Marketing.

PROF. DR. NICO ROTTKE, EY:

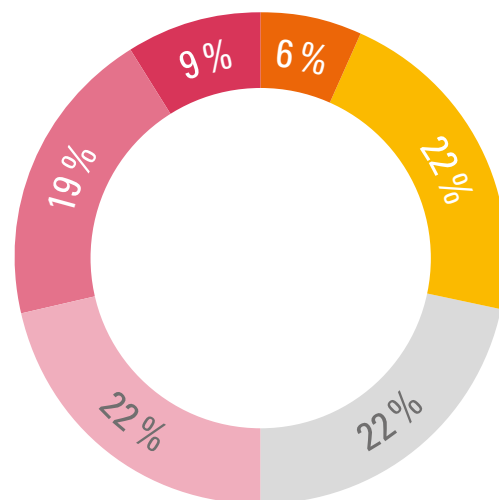
„Dies wären sicher Leuchtturmprojekte und Verkaufsargumente. Rein funktionale Gründe sprechen jedoch aus meiner Sicht dagegen. Immobilienökonomisch daher nein.“

Für die meisten steht die Funktionalität an oberster Stelle, die von den aktuellen Gebäudekonzepten insgesamt gut erfüllt wird. Auch hier sprechen wieder Kosten und Baurecht gegen eine breite Umsetzbarkeit. Neue Konzepte müssen stets mit vertretbare Kostenstrukturen einhergehen. Auf der anderen Seite hat vor 20 Jahren auch noch niemand seine Bücher oder Windeln online gekauft.

**Abb. 86 SECHSTE THESE:
SICHT DES PROJEKTENTWICKLERPANELS**



**Abb. 87 SECHSTE THESE:
SICHT DES KREDITGEBERPANELS**



LEICHTER WIDERSPRUCH

WIDERSPRUCH

VOLLER WIDERSPRUCH

112 SIEBTE THESE:

„BROWNFIELD“-ENTWICKLUNGEN WERDEN DEUTLICH HÄUFIGER DURCHGEFÜHRT, DIE ENTWICKLUNG AUF DER GRÜNEN WIESE WIRD IMMER SELTENER

Die hohe Zustimmung bei den mehrgeschossigen Immobilien mag auch daran liegen, dass Grundstücke auf der grünen Wiese immer seltener werden. Daher stimmen die Projektentwickler dieser These mit überwältigender Mehrheit zu.

Das Kreditgeberpanel stimmt hier mit 57 % ebenfalls zu. Die Zustimmung fällt jedoch etwas geringer aus. Mehr als ein Drittel ist hier eher unentschlossen. Bei beiden Gruppen fällt der Widerspruch marginal aus.

FAZIT: Eine weitere Möglichkeit, um die drohende Flächenknappheit zu umgehen, ist die Nutzung von sogenannten Brownfields. Dies wird bereits praktiziert, wie die Studie des vergangenen Jahres aufgearbeitet hat. Es wurde jedoch auch deutlich, dass die Anwendbarkeit unterschiedlich schwierig ist und im Einzelfall entschieden werden muss. Letztlich entscheidet der Markt: Logistikimmobilien entstehen genau dort, wo sie benötigt werden. Und je nachdem, welche Flächenart dort vorhanden ist, wird sie genutzt. Vor

dem Hintergrund des zunehmenden Flächenmangels werden Brownfields jedoch immer wichtiger werden. Aufgrund ihrer Historie in oder in der Nähe von Siedlungen können Brownfield-Lösungen jedoch häufig nur kleine Flächenbedarfe befriedigen, zudem weisen sie dadurch vorwiegend innerstädtische Lagen keine Industriegebietsausweisung auf, die einen Mehrschichtbetrieb ermöglicht. Wo Revitalisierungsflächen verfügbar sind, werden Brownfield-Entwicklungen, sofern die Bausubstanz bzw. die Flächenqualität der Grundstücke dies zulässt, wichtiger werden. Ansonsten wird es auch weiterhin einen großen Bedarf an Flächen auf der grünen Wiese geben.

ALEXANDER MÖLL, HINES IMMOBILIE:

„Im Sinne eines nachhaltigen Umgangs mit unserer Umwelt sollte unbedingt versucht werden, derzeit nicht genutzte und ggf. sogar kontaminierte Brownfields umzunutzen, bevor Greenfields versiegelt werden. Dennoch wird diese Frage am Ende die Nachfrage entscheiden, da es eben nicht unendlich viele Brownfields gibt und nicht jeder mit den vorhandenen Lagen zurechtkommt.“

Abb. 88 SIEBTE THESE: SICHT DES PROJEKTENTWICKLERPANELS

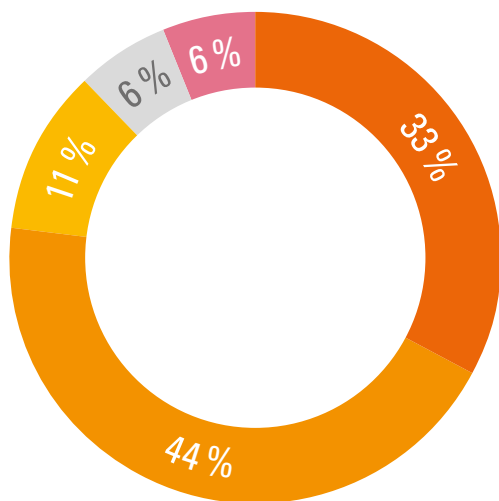
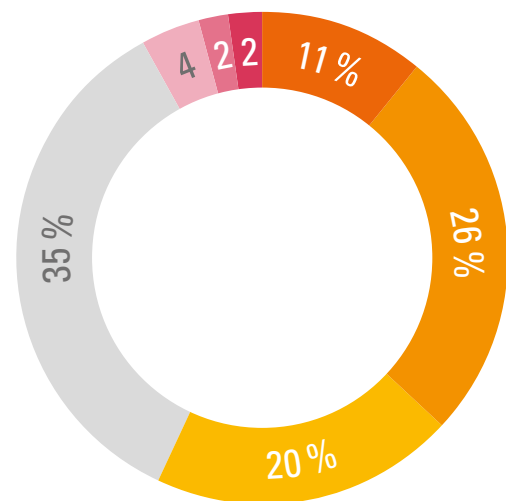


Abb. 89 SIEBTE THESE: SICHT DES KREDITGEBERPANELS



- VOLLE ZUSTIMMUNG
- ZUSTIMMUNG
- LEICHTE ZUSTIMMUNG
- TEILS/TEILS
- LEICHTER WIDERSPRUCH
- WIDERSPRUCH
- VOLLER WIDERSPRUCH

ZUSAMMENFASSUNG DER THESEN: DIE EVOLUTION DER LOGISTIKIMMOBILIE

Führen die derzeit aktiven Treiber wie die technologischen Entwicklungen und Änderungen im Konsumverhalten (Stichworte Industrie 4.0, E-Commerce) aber auch die weiteren Megatrends zu disruptiven Änderungen der Art und Weise, wie wir lagern und distribuieren? Hier muss man noch einmal den Begriff „disruptiv“ klären. Damit ist gemeint, dass ein Lebenszyklus durch eine Veränderung jäh unterbrochen und hinfällig wird. Dies wird bei den aktuellen Logistikhallen sicherlich nicht der Fall sein. Auch weiterhin wird das „physische Objekt“ Logistikimmobilie benötigt. Für einige Prozesse in der Logistikhalle entfaltet die Digitalisierung jedoch bereits heute eine disruptive Wirkung. Dies wird sich perspektivisch auch weiter verstärken.

ALEXANDER MÖLL, HINES IMMOBILIEN:

„Wenn ich dies mit Sicherheit sagen könnte, würde ich es Ihnen sagen. Unsere Welt ist jedoch so schnelllebig geworden und noch am Anfang dieser (Re-)Evolution, dass wir uns aus meiner Sicht noch etwas gedulden müssen, bis es hierzu eindeutige Aussagen gibt. Sehen Sie sich die Marktführer an: Amazon experimentiert bzw. denkt über sein Projekt ‚Dragon Boat‘ nach, andere machen Ähnliches. Ich bin mir also sicher, dass wir in der nahen Zukunft einen Trend erkennen werden; diesen sehe ich jedoch heute noch nicht.“

DR. WALTHER PLOOS VAN AMSTEL, PROFESSOR FÜR SUPPLY CHAIN MANAGEMENT UND CITYLOGISTIK:

„Die Umsatzrate in den Hallen wird sich enorm erhöhen. Um dies zu erreichen, wird der Grad der Prozessautomatisierung deutlich gesteigert. Wesentlich effizientere Logistik-Managementsysteme werden hierfür eingesetzt werden. Diese Prozesse können durchaus revolutionär bezeichnet werden. ‚Disruptiv‘ ist aber ein sehr starker Begriff, der zu häufig eingesetzt wird. Mit Bezug auf das Transportwesen oder Citylogistik können wir sie als Ergänzungen interpretieren, die in diese Richtung weisen.“

Es ist also davon auszugehen, dass die Logistikhalle in der nächsten fünf bis zehn oder sogar 15 Jahren nicht großartig anders aussieht, als die Logistikhalle von heute. Äußerlich wird sie sich nur punktuell weiterentwickeln. Die Entwicklung kann daher eher als ‚sanfte Evolution‘ anstatt Revolution oder gar disruptive Änderung bezeichnet werden. Die Veränderungen betreffen vor allem die „inneren Werte“ der Halle, also die Intralogistik oder Lagerverwaltungssysteme.

114 WELCHE QUALITÄTEN DER LOGISTIKHALLE WERDEN IN ZUKUNFT WICHTIGER?

Die großen Veränderungen der Zukunft werden eher das Innere der Hallen betreffen. Wie werden diese ausfallen? Hierzu wurden die Panels von Projektentwicklern, Mietern/Eigennutzern, Investoren und Kreditgebern befragt. Sie wurden um Einschätzung gebeten, wie sie die Bedeutung verschiedener Ausstattungen oder Qualitäten in den kommenden fünf bis zehn Jahren sehen. Die Gesamtheit aller Meinungen eines Panels wurde zu einem Wert verrechnet, damit die Panels untereinander vergleichbar sind. Die Skala reicht dabei von 0 (keine Bedeutung) bis 100 (große Bedeutung).

Der Anteil an Mezzaninflächen, z. B. im E-Commerce-Sektor oder für „Value-added-Services“, wird von Mietern/Eigennutzern mit einer Gesamtbewertung von 67 % als am bedeutendsten empfunden. Projektentwickler sehen dies ähnlich und werten Mezzaninflächen mit rund 55 % noch eine leicht erhöhte Bedeutung zu. Für Kreditgeber und insbesondere Investoren scheint dieser Aspekt eine eher untergeordnete Rolle zu spielen.

ALEXANDER MAI, DREES & SOMMER:

„Im Sinne eines nachhaltigen Umgangs mit unserer Umwelt sollte unbedingt versucht werden, derzeit nicht genutzte und ggfs. sogar kontaminierte Brownfields umzunutzen, bevor Greenfields versiegelt werden. Dennoch wird diese Frage am Ende die Nachfrage entscheiden, da es eben nicht unendlich viele Brownfields gibt und nicht jeder mit den vorhandenen Lagen zurechtkommt.“

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Digitalisierung wird von allen Panels folgende Qualität als sehr bedeutsam eingestuft: Die Befragten sind sich einig, dass Highspeed-Internet bzw. eine mehrfach anliegende Leitung zur erhöhten Versorgungssicherheit bei Netzausfall eines Anbieters vorhanden sein sollten. Vor allem Mieter und Eigennutzer legen Wert auf eine konstante Datenleitung, Die Logistikhalle der Zukunft braucht ein konstantes und ausfallsicheres Netzwerk, für Bestellvorgänge im E-Commerce-Bereich ebenso wie für das interne WLAN zur Steuerung der Intralogistik oder die Kommunikation mit den Transporteuren.

Abb. 90 ANTEIL DER MEZZANINFLÄCHEN

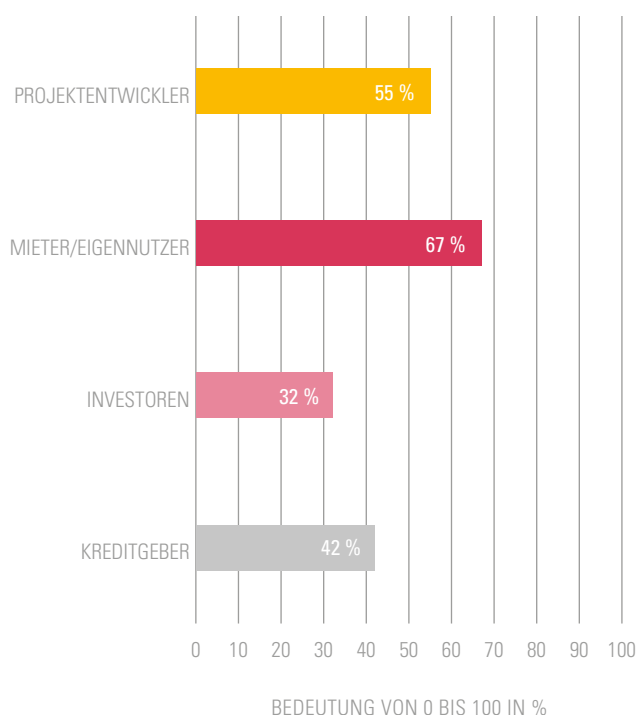
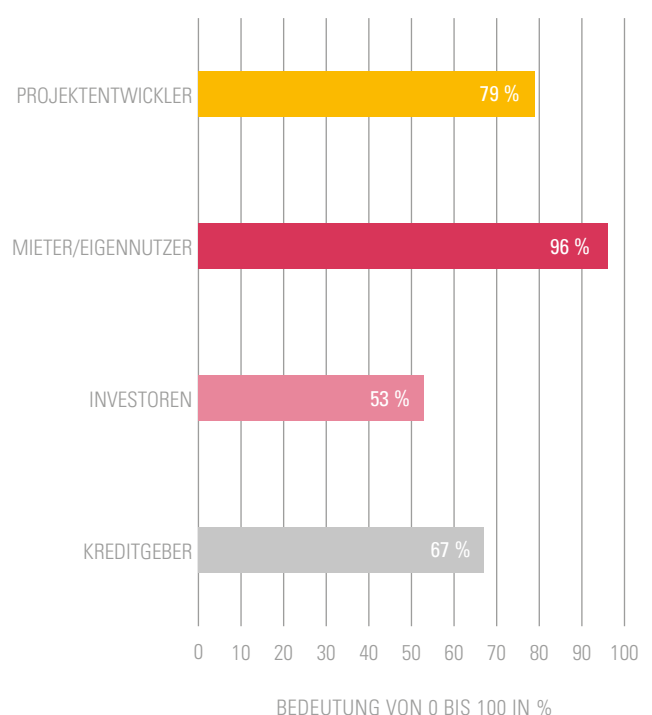


Abb. 91 HIGH-SPEED-INTERNET, MEHRFACHREDUNDANZ



Bei der technischen Gebäudeausstattung sind sich die verschiedenen Panels relativ einig, dass diese künftig weiterhin an Bedeutung gewinnen wird. Mieter und Eigennutzer messen dieser Qualität mit 78 % erneut die höchste Bedeutung bei. Sie gehen davon aus, dass die reine Lagerung immer weniger zum Tragen kommt, die Logistikimmobilie einen zunehmend höheren Durchsatz hat und in vielen Fällen einzelne Produktionsschritte integrieren wird. Die Kreditgeber sehen das ähnlich und folgen mit einem vergleichbar hohen Wert von 71 %. Investoren und Projektentwickler liegen etwas weiter zurück.

Die Optimierung des Energieverbrauchs, beispielsweise durch Maßnahmen wie bewegungsgesteuerte LED-Lichter oder natürliche Belichtung, wird für Mieter/Eigennutzer ein immer wichtigerer Aspekt, um die Nebenkosten zu reduzieren. Mit 90 % weisen sie dieser Qualität eine sehr hohe Bedeutung zu. Auch die übrigen Panels finden diesen Aspekt bedeutsam, sie liegen recht nahe bei 64 % bis 69 % beisammen. Wie im Vorherigen bereits beschrieben sollte sich eine Optimierung für Mieter/Eigennutzer und Investoren kostenneutral verhalten.

Abb. 92 TECHNISCHE GEBÄUDEAUSSTATTUNG

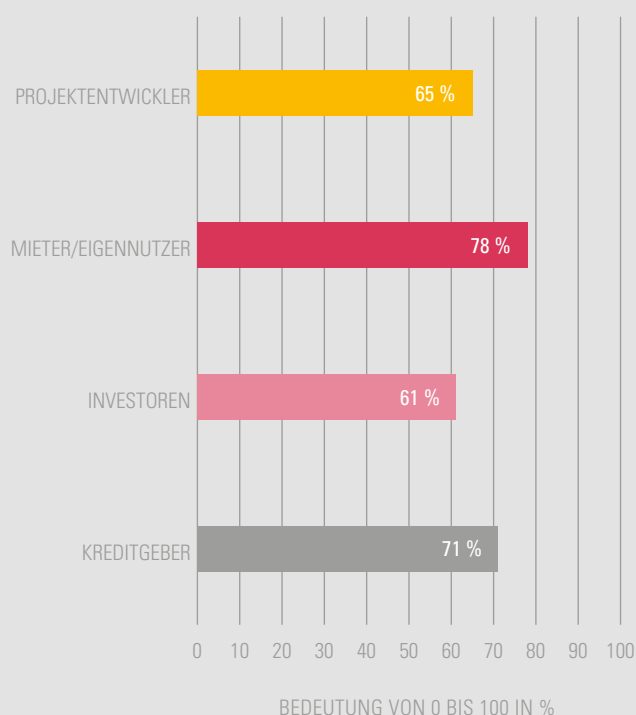
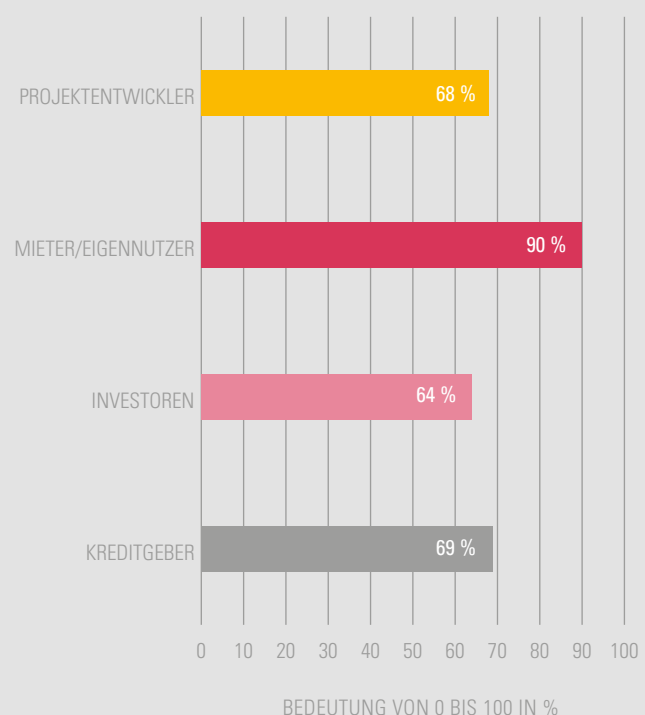
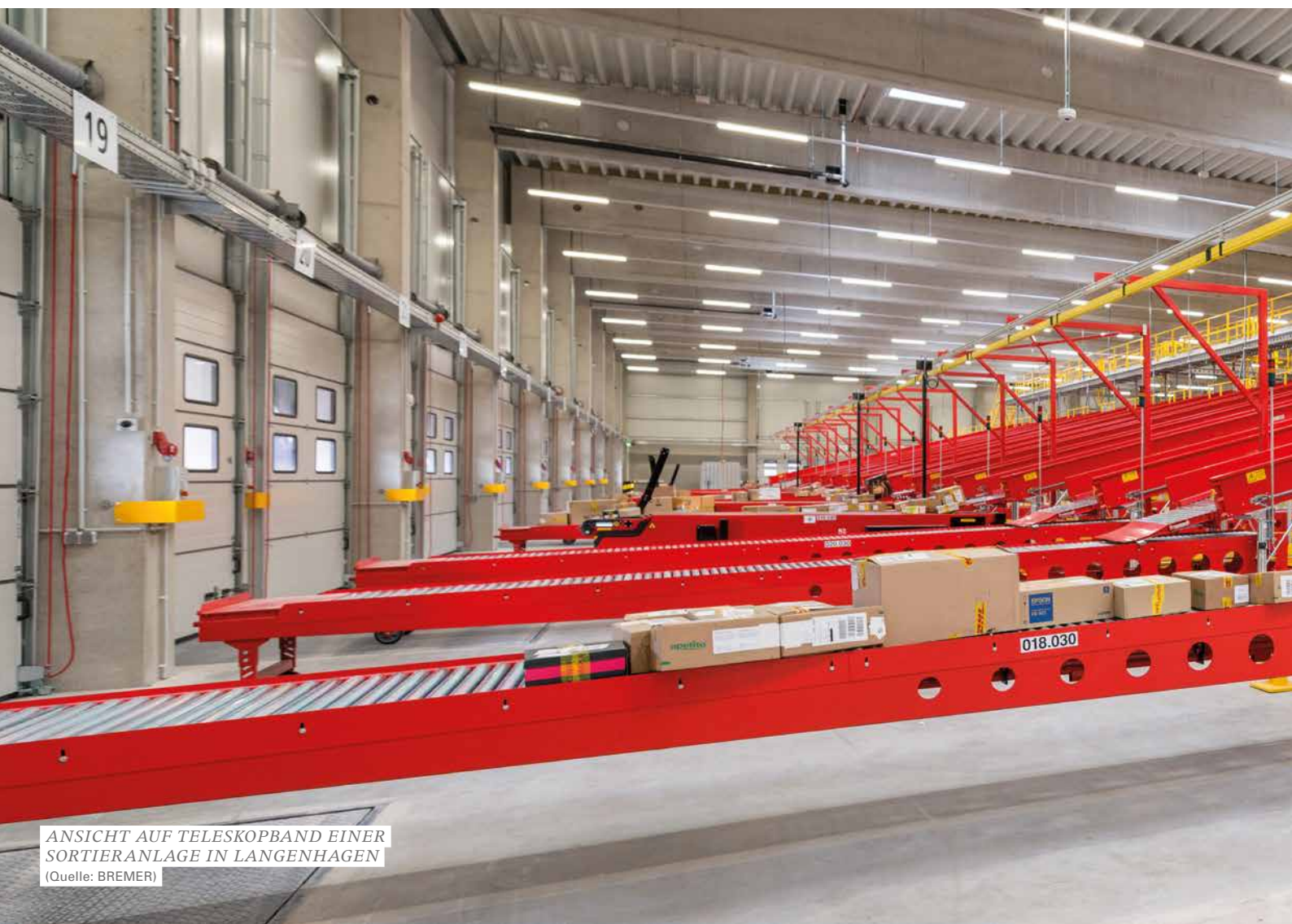


Abb. 93 OPTIMIERUNG DES ENERGIEVERBRAUCHS



Energetische Optimierung wird, wie eben gezeigt, immer wichtiger. Weniger Wert legen die Befragten jedoch darauf, dies mit einer Green-Label-Zertifizierung nach außen zu dokumentieren. Hier bewegen sich die einzelnen Werte von 40 % bei den Investoren aufsteigend bis zu 53 % bei den Projektentwicklern. Im Einzelfall kann ein Zertifikat durchaus relevant sein, z. B. wenn eine bestimmte CSR-Politik verfolgt wird und beispielsweise ein CO₂-neutraler Transport nach außen dokumentiert werden soll. Dies trifft meist auf den Eigennutzer zu, für Mieter, die je nach Bedarf ihre Mietflächen häufiger wechseln, eher nicht. Projektentwickler möchten ihre Verkaufschancen darüber hinaus durch ein vorhandenes Zertifikat erhöhen.

Auf architektonische Ästhetik der Hallen legen die Befragten wenig Wert. Projektentwickler und Hallennutzer sehen hier noch die höchste Bedeutung – schließlich bauen oder wirtschaften sie in den Objekten. Noch niedriger wird dieser Aspekt von den Kreditgebern eingestuft. Die Logistikhalle der Zukunft wird also auf Funktionalität getrimmt sein. Nur dort, wo es für die eine oder andere Baugenehmigung vorteilhaft sein kann, ist eine wertige Hallengestalt hilfreich.



ANSICHT AUF TELESKOPBAND EINER
SORTIERANLAGE IN LANGENHAGEN

(Quelle: BREMER)

Abb. 94 GREEN-LABEL-ZERTIFIZIERUNGEN

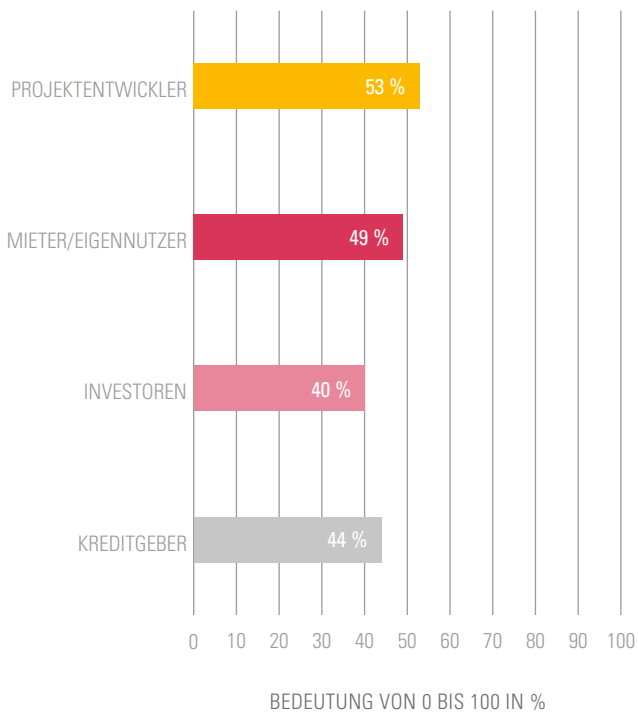
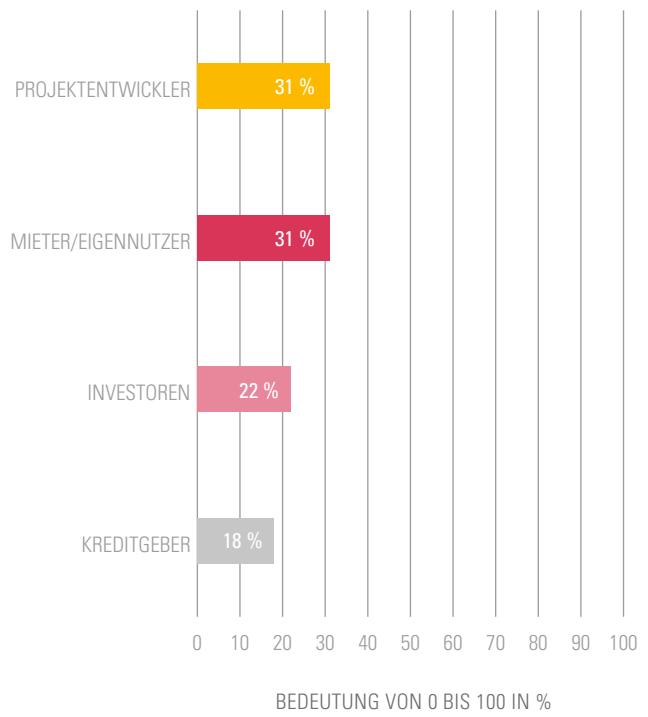


Abb. 95 HOHE ARCHITEKTONISCHE ÄSTHETIK



Kreditgeber und Investoren positionieren sich mit Werten zwischen 80 % bis knapp 90 % eindeutig, was die Bedeutung der Flexibilität in den nächsten fünf bis zehn Jahren angeht. Von der Halle der mittelfristigen Zukunft wird eindeutig erwartet, dass sie drittverwendungsfähig ist und im Optimalfall auch in der Lage sein wird, eine gewisse Flächenreversibilität zu gewährleisten.

Die Punkte Drittverwendungsfähigkeit und Flächenreversibilität sind auch für Mieter/Eigennutzer sowie für Projektentwickler von erhöhter bis hoher Bedeutung, wenngleich etwas weniger als für die beiden erstgenannten Gruppen. Besonders hervorgehoben wird die zunehmende Bedeutung von Multifunktionen, also die Möglichkeit, die Nutzung je nach Bedarf anpassen zu können, z. B. von manuellen, konventionellen Tätigkeiten über begehbare Bühnen bis hin zu vollautomatischen Regallagern. Hier wird aber darauf hingewiesen, dass die hohen Brandschutzbestimmungen ein hemmender Faktor für flexible Nutzungen sind.

ALEXANDER MAI, DREES & SOMMER:

„Während früher jeder Nutzer quasi seine individuelle Halle errichtet hat, werden sie heute so drittverwendungsfähig errichtet, dass sie nahezu von jedem Mieter nutzbar wären. Daran haben natürlich auch die Anforderungskataloge der Investoren oder Kreditgeber ihren Anteil. Die Welt dreht sich aber weiter. Und dies schnell. Für Unternehmen, sowohl als Mieter oder Eigennutzer, bedeutet dies, dass sie sehr flexibel auf sich ändernde Marktumstände reagieren müssen. Die Immobilie ist bekanntlich unbeweglich, der Standort fix. An diesen beiden Prinzipien wird jedoch gerüttelt. Es gibt bereits fortgeschrittene Konzepte, wie Immobilien modularartig errichtet und in kurzer Zeit modifizierbar sind.

Diese geplanten Konzepte ermöglichen, eine Drittverwendungsfähigkeit und Flächenreversibilität mit deutlich weniger Aufwand als bisher umzusetzen. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass nun auch Unternehmen als Mieter auftreten können, die bisher die benötigte Flexibilität nur in der selbstgenutzten Immobilie gesehen haben. Solche Gedankenansätze gab es bereits früher. Allerdings konnten sich diese Konzepte aus Kostengründen nicht durchsetzen.“

Abb. 96 DRITTVERWENDUNGSFÄHIGKEIT, FLÄCHENREVERSIBILITÄT

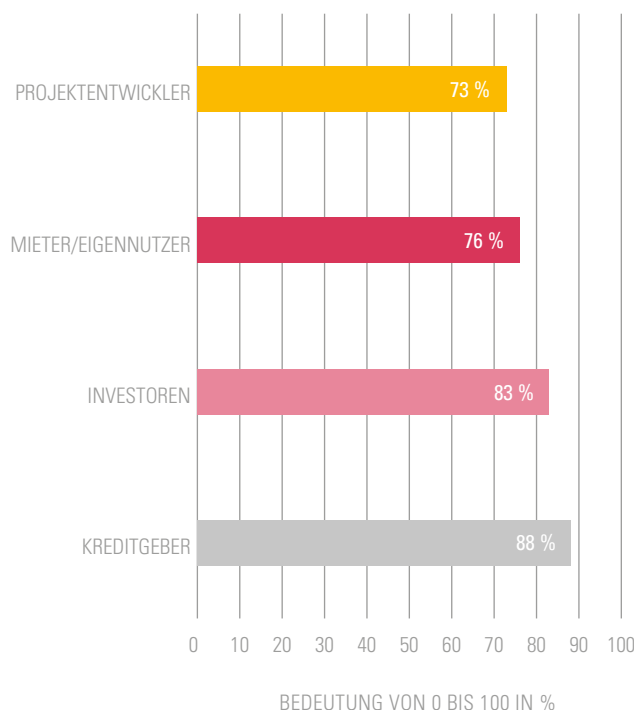
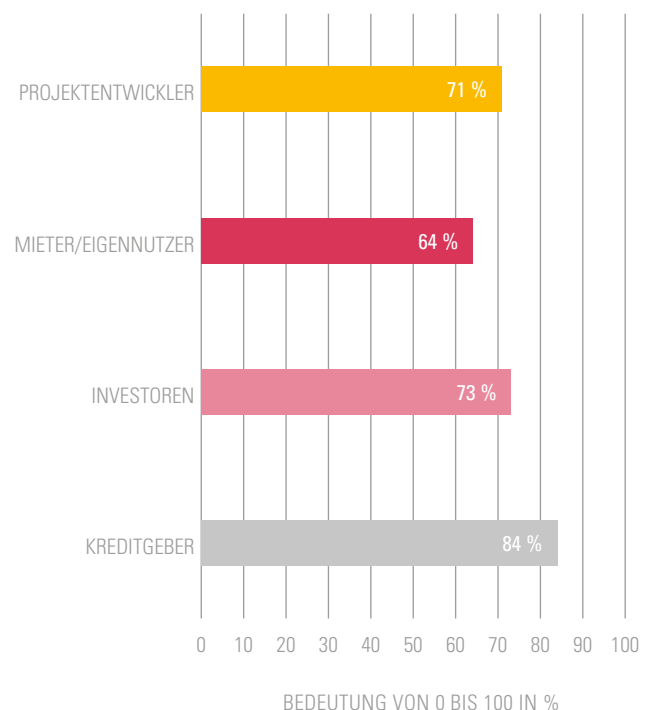


Abb. 97 MULTI-TENANT-/MEHRMIETERFÄHIGKEIT



Ebenfalls hoch, aber nicht ganz so ausgeprägt wie bei der Drittverwendungsfähigkeit, wird die zukünftige Mehrmieterfähigkeit von Logistikimmobilien bewertet. In unterschiedlichen Abstufungen messen die einzelnen Panels diesem Faktor nahezu durchweg eine erhöhte bis hohe Bedeutung bei.

Der Bedarf nach einer Mehrmieterfähigkeit wird vor allem vom Kreditgeberpanel stark gewertet. Die meisten Kreditgeber erwarten, dass die Logistikhalle der Zukunft in der Lage sein muss, mehrere Mieter in verschiedenen Hallenabschnitten aufnehmen zu können und diese bedarfsgerecht in Größe und Qualität zu skalieren. Der geringste Ausschlag ist bei den Nutzern auszumachen. Diese Gruppe, zu großen Teilen Eigennutzer aus der Industrie, bevorzugt Single-Tenant-Immobilien. Hier werden vor allem Sicherheitsbedenken angeführt und ein steigender Bedarf nach entsprechenden Konzepten, z. B. nach VdS-Klasse C⁹.

Generell wird erwartet, dass Lebensmittel zukünftig verstärkt über E-Commerce-Kanäle vom Verbraucher geordert werden. Somit wird auch die Frischelogistik einen höheren Bedarf haben. Dies lässt sich jedoch noch nicht an den Befragungsergebnissen ablesen – kein Panel misst diesem Faktor eine hohe Bedeutung bei. Am ausgeprägtesten wird dies noch von den Projektentwicklern mit hoher Bedeutung für die Zukunft bewertet. Bei den Mietern/Eigennutzern ist dieses Antwortverhalten verständlich; nur wer tatsächlich Kühlflächen aufgrund seines Geschäftsmodells benötigt, bewertet dies recht hoch.

Individuelle Gebäudelayouts sind quasi das Gegenteil von standardisierten Hallen. Eine individuelle Halle nimmt die jeweiligen Bedürfnisse auf, die ein Eigennutzer an die Halle stellen könnte. Der Trend des letzten Jahrzehnts ging, befeuert durch die Anforderungen von Kreditgebern und Investoren, in Richtung Standardisierung, um eine möglichst hohe Drittverwendung gewährleisten zu können. Aus diesem Grund werten diese beiden Panels auch den künftigen Bedarf für individuelle Gebäudelayouts gering ein. Mieter und Eigennutzer dagegen möchten möglichst flexibel ihre Bedürfnisse umsetzen.

⁹Siehe Glossar auf www.logistikundimmobilien.de

Abb. 98 STEIGENDE VERFÜGBARKEIT VON KÜHLLAGERFLÄCHEN

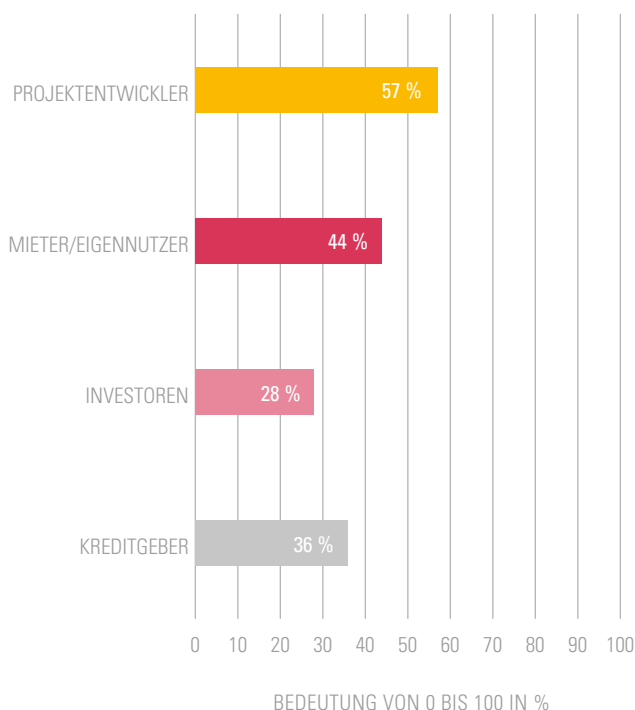
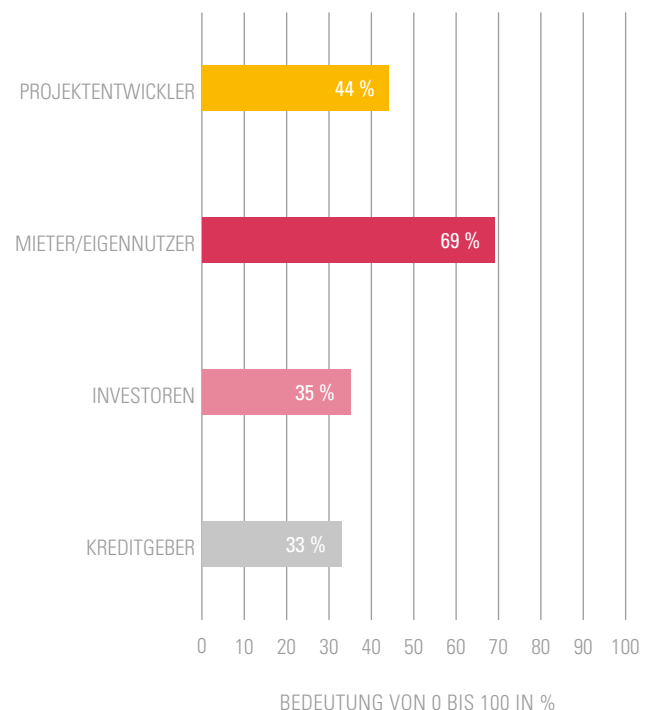


Abb. 99 INDIVIDUELLE GEBÄUDELAYOUTS



DIE ZUKUNFT DER LOGISTIK- IMMOBILIE: FAZIT

Die quantitativen Analysen der Märkte sowie die Befragungen der Marktteilnehmer haben gezeigt, dass die kurz- bis mittelfristige Zukunft der Logistikimmobilie kaum Veränderungen gegenüber der heutigen bringt. Erst über diesen Zeitraum hinaus wird sich die Immobilie wohl stärker wandeln und ausdifferenzieren.

Doch auch kurzfristig müssen steigende regulatorische Anforderungen des Gesetzgebers sowie höhere Ansprüche von Industrie und Konsumenten durch die Logistikhalle bedient werden. In den Befragungen werden von den Nutzern insbesondere folgende drei Punkte betont:

› FLEXIBILITÄT:

Das Panel der Befragten ist sich einig, dass die Logistikimmobilie der Zukunft eine hohe Nutzungsvariabilität aufweisen muss. Dies betrifft auch die potenzielle Erweiterbarkeit der Logistikhalle.

› ÖKOLOGISCHE NACHHALTIGKEIT:

Auch für Logistikhallen wird trotz aller Kostensensibilität die ökologische Nachhaltigkeit immer wichtiger. Die Hallen sollen immer höhere Anforderungen an die Gebäudedämmung erfüllen. Erneuerbare Energien werden zunehmend genutzt. Auch nachhaltige Entwässerungs- und Nutzungskonzepte wie z. B. Zisternen für Brauchwasser oder Versickerungseinrichtungen nennen die Befragten. Im Außenbereich werden teildurchlässige

Bodenversiegelungen, z. B. Pflasterflächen für Parkplätze, immer wichtiger werden, ebenso wie die Nutzung direkt erzeugter Solarenergie für E-Mobilität, z. B. für eigene Mitarbeiter-Tankstellen oder für den Fuhrpark. Dies wird kombiniert mit Konzepten zur Speicherung von selbst erzeugter Elektroenergie für den Nachtbetrieb der Logistikimmobilie. Das benötigte Warmwasser wird ebenfalls selbst erzeugt.

› INFRASTRUKTURVORAUSSETZUNGEN:

Die Anbindung der Logistikhalle an Infrastruktureinrichtungen gewinnt an Bedeutung. Dies betrifft nicht nur die verkehrliche Anbindung an die Autobahn für die Distribution, sondern auch an den ÖPNV, damit z. B. die Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz erreichen können. Auch die Anbindung an Medien wie Glasfaser o. ä. wird zukünftig wichtiger werden. Der Zugang zu Personal wird ebenfalls als wichtiger Faktor wahrgenommen.

ALEXANDER MAI, DREES & SOMMER:

„Der Wandel hat längst begonnen und setzt sich kontinuierlich fort. Dabei werden Standards immer wieder überdacht und führen teilweise zu neuartigen Ansätzen, die in Einzelfällen durchaus hochinnovativen Charakter haben. Disruptiv wird der Wandel jedoch nicht ausfallen. Und auch zukünftig wird ein Großteil der Logistikhallen stark an die heutigen Exemplare erinnern.“

VOM E-FULFILMENT-CENTER ZUM MICRO-HUB – NEUE TYPOLOGIEN ENTSTEHEN

Flächenumsatz sowie Fertigstellungs- und Investmentvolumen sind seit Jahren hoch. Megatrends, veränderte Konsummuster und neue Technologien wirken auf die Hallenkonstruktion ein. Dies hat auch zu gestiegenen Anforderungen an die Hallenkonstruktion geführt. Durch die Standardisierung der Logistikhallen und durch evolutionäre Schritte haben sich die Hallen bereits sukzessive weiterentwickelt. Alles in allem erfüllen die Logistikhallen von heute daher bereits viele der gestiegenen Anforderungen. Haben wir die „Logistikhalle der Zukunft“ damit bereits heute gefunden? Oder benötigen wir mittel- bis langfristig andere Gebäudeformen in der Logistik?

PROF. DR. NICO ROTTKE, EY:

„Aufgrund der digitalen Transformation in allen Lebensbereichen wird sich auch die Logistikimmobilie verändern. Produktion, Distribution und Handel wachsen langfristig in einer Immobilie zusammen. Man sieht dies bereits an finalen Verarbeitungsschritten der Wertschöpfungskette, die in Logistikhallen durchgeführt werden. Auch After-Sales-Services wie Reparaturen und Garantiedienstleistungen werden durchgeführt. Die Logistikimmobilie entwickelt sich also weiter, die E-Fulfillment-Center zeigen hier bereits erste Ansätze. Wir sprechen hier von einem grundlegenden strukturellen Wandel. Man steht noch vergleichsweise am Anfang, aber mittelfristig wird dies eindeutig Auswirkungen auf den Systemzusammenhang Produktion–Distribution–Konsum und damit auch die Immobilie haben.“

SPEZIALISIERTE E-FULFILMENT-CENTER

Wie vielfach betont und hinlänglich bekannt: E-Commerce boomt und wird auch weiterhin ein starker Treiber sein. Die Objekte, die heutzutage errichtet werden, sind im Kern jedoch eine „Standard-Logistikanlage“. Um die Nutzfläche zu erhöhen, werden häufig mehrere Ebenen eingezogen, in denen Fachbodenanlagen aufgestellt werden. Der Entwickler bzw. Investor kann durch Ausbau bzw. späteren Rückbau immer noch eine drittverwendbare Standard-Logistikanlage deklarieren. Im Grunde genommen ist die Standard-Logistikanlage allerdings nicht das, was der E-Commerce-Betreiber eigentlich benötigt. Ein- oder Umbauten, die der Betreiber in der Regel bezahlt, sind hier immer notwendig. Beispielsweise werden häufig Flächen für Rechenzentren zur Verwaltung der digitalen Nutzerkonten notwendig, genauso wie Fotostudios, um die Produkte vor Ort professionell in den Onlineshop aufnehmen zu können.

Sofern der E-Commerce in dieser Dynamik anhält, werden die E-Commerce-Betreiber früher oder später hinterfragen, warum nicht gleich E-Commerce-taugliche Anlagen gebaut werden. Der Betreiber könnte in diesen Fällen seinen Betrieb deutlich früher aufnehmen. Fraglich ist dann, wie drittverwendbar eine solche Anlage noch wäre. Es müssen folglich Standards definiert werden, die eine Weitervermietbarkeit an andere E-Commerce-Unternehmen ermöglichen. Erst dadurch kann solch ein spezialisiertes E-Fulfillment-Center marktgängig gemacht werden.

Vergleichbare Prozesse und Notwendigkeiten gab es auch bei anderen Immobilien, z. B. den Umschlagimmobilien. Vor nicht allzu langer Zeit waren die sogenannten MechZB der DHL für Investoren noch keine marktfähigen Objekte, weil die Crossdocking-Anlagen als zu klein bzw. zu speziell auf einen Kunden zugeschnitten angesehen wurden. Inzwischen werden diese Objekte auch von institutionellen und risikoaversen Investoren gern in ihre Portfolios aufgenommen.

HYBRIDIMMOBILIEN ALS MISCHFORM ZWISCHEN PRODUKTION, DISTRIBUTION UND KONSUM

Wie dargestellt können sich sowohl die befragten Experten als auch die verschiedenen Panels kaum vorstellen, dass gänzlich neue Gebäudetypologien entstehen. Sie alle sind sich einig, dass in den kommenden Jahren die Evolution im Kleinen im Fokus steht. Langfristig sind jedoch Hybridimmobilien vorstellbar, die mehrere Funktionen wahrnehmen. Zum einen wurde hier das Verschmelzen vom Kaufhaus mit der Logistikimmobilie im nahen Umfeld der Stadt angesprochen. Die Halle nimmt dabei zentrale logistische Funktionen ein, der Endkunde kann dort jedoch seine online geordneten Güter im Sinne eines „Drive-through“ abholen. Auch das direkte Einkaufen wird diskutiert – angesichts schwieriger Genehmigungsprozesse wird hier aber noch etwas Zeit vergehen.

Ebenfalls vorstellbar sind Immobilien, die Produktion und Logistik miteinander verschmelzen lassen. Erste Ansätze sind heute bereits zu erkennen, wie auch das Expertenpanel feststellt.

DIE GENERISCHE IMMOBILIE MIT MAXIMALER FLEXIBILITÄT

Sofern die oben skizzierten Ansätze einer hybriden Nutzung verschiedener Nutzungsarten unter dem Dach einer Immobilie umgesetzt werden, fehlt im Grunde nicht mehr viel bis zu einer „generischen Immobilie“. Kern dieses Konzepts ist eine Gebäudekonzeption auf Basis von Modulen. Benötigt ein Mieter mehr Fläche, können weitere Module ergänzt werden, dies sogar auf mehreren Etagen. Gleiches gilt, wenn er weniger Fläche benötigt. In diesem Fall können Module herausgenommen werden. Sofern alle Module verlagert werden, wird sogar die heutige Kerneigenschaft der Immobilie, die Unbeweglichkeit, langfristig aufgehoben.

Ein solche Immobilie könnte den Bedarf des aktuellen Nutzers immer exakt erfüllen, da die bauliche Hülle stets modifizierbar ist. Diese Vorstellung entspricht dem Anforderungsprofil, das das Befragtenpanel an die Logistikimmobilie der Zukunft stellt. Sie soll eine hohe Nutzungsvariabilität und eine flexible Erweiterbarkeit aufweisen. Die Halle muss mit den Bedürfnissen des Mieters „atmen“ können. Auch im Falle einer Nachvermietung könnte eine solche Immobilie schnell auf die veränderten Bedürfnisse angepasst werden.

Bis es soweit ist, werden jedoch noch einige Jahre vergehen. Eine aktuelle Hürde ist beispielsweise die verbaute technische Gebäudeausstattung, die nicht immer so flexibel angepasst werden kann. Dies betrifft auch Rechenzentrenflächen, die im Falle einer Produktions- oder Logistikknutzung immer wichtiger werden. Neben technischen Aspekten steht dem auch das derzeitige Baurecht im Weg. Die Baugenehmigung müsste entweder alle Eventualitäten berücksichtigen oder bei einer Modifikation schnell reagieren können.

„LOGISTICS REAL ESTATE AS A SERVICE“ – FLEXIBLE LAGERFLÄCHEN ALS SHARED WAREHOUSE

Flexibilität ist für die meisten Logistiker der Schlüssel zum Unternehmenserfolg. Das erfolgreichste E-Commerce-Unternehmen ist nicht das billigste, sondern das schnellste. Planung, Bau und Betrieb von Logistikimmobilien sind jedoch auf langfristige Zeiträume ausgelegt. Hier gilt es, beide Welten zusammenzuführen. Andere Industrien haben es vorgemacht: Statt proprietäre Produkte auf physischen Datenträgern zu verkaufen, gibt es heute dynamisch skalierbare Cloudlösungen.

„Logistics Real Estate as a Service“ ist im Prinzip genau die Dienstleistung, die Logistiker benötigen – Flächen, bei der man wie in einem Hotel ein- oder auschecken kann, je nachdem wie der Bedarf gerade ausfällt. Oder man vermietet gerade nicht selbst genutzte Flächen flexibel an andere Nutzer unter. Ein solches Konzept, analog der Coworking-Spaces für flexible Freiberufler, wird für Lagerflächen gesucht; das Rollenverständnis der einzelnen Akteure ist jedoch noch nicht abschließend definiert.

DIE CITYLOGISTIK ALS KATALYSATOR FÜR NEUE GEBÄUDETYPOLOGIEN

Die Citylogistik wird am deutlichsten von den aktuell wirkenden Treibern beeinflusst. Neben neuen Transportarten werden auch neue Gebäudetypologien gesucht. Hier ist man derzeit in der Findungsphase. Am weitesten fortgeschritten sind beispielsweise Micro-HUBs.

MICRO-HUBS IN DER CITYLOGISTIK

DR. WALTHER PLOOS VAN AMSTEL, PROFESSOR FÜR SUPPLY CHAIN MANAGEMENT UND CITYLOGISTIK:

„In der Citylogistik muss man sich die Stadt in verschiedenen Schichten vorstellen. Während die äußere Schicht am Stadtrand oder im Umfeld Lösungen wie die MechZB realisiert, existieren für den Innenstadtbereich noch keine Immobilienkonzepte, die nachhaltig tragfähig sind. KEP-Dienstleister gehen daher dazu über, ‚Mini-HUBs‘ zu installieren, die z. B. aus einem Seefrachtcontainer heraus einen 800-Meter-Radius um sich herum bedienen können. Ein Netzwerk von diesen versorgen schließlich sämtliche Nachbarschaften einer Stadt. Diese Lösung ist einerseits modular und mobil, verfügt andererseits jedoch über keinen nachhaltig gesicherten Standort.“

ALEXANDER MAI, DREES & SOMMER:

„Je stärker es um die Endkundenbelieferung geht, desto bedeutsamer werden Citylogistikkonzepte für die letzte Meile. Auch hier werden aktuell kleine modulartige Lösungen getestet. Diese Konzeptionen sind hier noch nicht weit fortgeschritten. Denkbar sind auch größere Einheiten in Massivbauweise, in die dann Selfstorage in Fertigteilkonstruktion bzw. Paketstationen für die KEP-Logistik integriert werden.“

KONSOLIDIERUNGSCENTER (WHITE-LABEL-HUBS)

Um der steigenden Verkehrsflut durch E-Commerce in den Innenstädten begegnen zu können, wird ein weiterer Gebäudetyp notwendig, der bereits seit Jahrzehnten innerhalb der Citylogistik diskutiert wird, aber noch nie auf breiter Flur umgesetzt wurde: das Konsolidierungscenter. Diese anbieterneutralen HUBs an den Stadträndern können alle KEP-Dienstleister nutzen, um von dort gebündelte Verkehre in einem gemeinsamen Verkehrsmittel zu realisieren. So würden Mehrfach- oder Leerfahrten reduziert; im Optimalfall könnten auf dem Rückweg gleich die Retouren, zur Not sogar Abfall o. ä. aus der Stadt herausgefahren werden.

DR. WALTHER PLOOS VAN AMSTEL, PROFESSOR FÜR SUPPLY CHAIN MANAGEMENT UND CITYLOGISTIK:

„Konsolidierungscenter benötigen ein Zusammenspiel von Stadtplanung, KEP-Dienstleistern und Kunden. Alle müssen dabei ein Stückchen Souveränität aufgeben. Zu einem solch umfangreichen Schritt waren sämtliche eingebundenen Akteure bisher nie vollständig bereit. Da der Bedarf jedoch immer dringlicher wird, steigt auch der Realisationsdruck. Es ist daher durchaus möglich, dass diese ‚White-Label-HUBs‘ in den kommenden fünf bis zehn Jahren entstehen.

In gewisser Weise wären dies Multi-Tenant-Anlagen. Dies wäre aber gar nicht so neu, denn eigentlich funktionieren z. B. die E-Fulfillment-Immobilien von Amazon oder docdata bereits so. Sie sind auch ‚Multi-Party‘-Logistikzentren, bei denen intern einzelne Abschnitte einzelnen Untermietern zugeordnet werden. Für diese Untermieter werden dann von Amazon Dienstleistungen im Bereich E-Fulfillment angeboten. Für die Empfänger der Dienstleistungen ist es dann nicht mehr notwendig, eigene Immobilien vorzuhalten. Da der Anbieter der E-Fulfillment-Dienstleistungen über ein ganzes Netzwerk von großen bis sehr großen Standorten verfügt, die über ganz Europa verteilt liegen, kann ein einheitliches Servicelevel zu attraktiven Preisen angeboten werden. Es ist davon auszugehen, dass in zehn Jahren lediglich rund 20 Unternehmen ca. 90 % dieses Marktes abdecken.“



„Der Wandel hat längst begonnen und setzt sich kontinuierlich fort. Dabei werden Standards immer wieder überdacht und führen teilweise zu neuartigen Ansätzen, die in Einzelfällen durchaus hochinnovativen Charakter haben. Disruptiv wird der Wandel jedoch nicht ausfallen. Und auch zukünftig wird ein Großteil der Logistikhallen stark an die heutigen Exemplare erinnern.“

ALEXANDER MAI, DREES & SOMMER

ABB.	SEITE	INHALTE
1	19	Flächenumsatz nach Quartal und Jahr, 2011–2016
2	21	Flächenumsatz nach Logistiksektoren in Mio. qm, 2011–2016
3	22	Die Top-20-Nutzergruppen Deutschlands, 2011–2016
4	24	Größenstrukturen des Flächenumsatzes nach Logistiksektoren in qm, 2011–2016
5	25	Größenklassen von Flächenumsätzen in verschiedenen Logistiksektoren, 2011–2016
6	26	Anteile von Eigennutzungen und Vermietungsmarkt nach Logistiksektor in %, 2011–2016
7	27	Flächenumsatz nach Logistikregionen in Tsd. qm
8	28	Flächenumsätze über 10.000 qm im Logistiksektor Automotive, 2011–2016
9	29	Flächenumsätze über 10.000 qm im Logistiksektor E-Commerce, 2011–2016
10	34	Fertiggestellte Neubaulogistikfläche in Deutschland nach Quartal und Jahr, 2011–2016
11	37	Errichtete Neubaulogistikfläche in Deutschland nach Entwicklertyp, 2011–2016
12	38/39	Top-20-Entwickler von Logistikflächen in Deutschland, 2011–2015
13	41	Anteil der fünf größten Projektentwickler am Bauvolumen der Projektentwickler, 2011–2015
14	42	Top-20-Projektentwickler von Logistikflächen in Deutschland, 2016
15	43	Fertiggestellte Logistikflächen nach Lagen, 2011–2015
16	44	Fertiggestellte Flächen nach Logistikregionen in Tsd. qm
17	46	Logistikimmobilien nach Objektgröße, 2011–2015
18	47	Verteilung der fertiggestellten Objekte nach Größenkategorien, 2011–2015
19	48	Veränderungen durch starkes Wachstum der E-Commerce-Branche
20	48	Veränderungen durch verändertes Einkaufs- und Konsumentenverhalten bestimmter Zielgruppen
21	49	Veränderungen durch additive Fertigungsverfahren
22	49	Veränderungen durch „Value-added-Services“ auf den Mezzanin-Ebenen
23	50	Veränderungen durch Nutzung der „Virtuellen Realität“
24	50	Veränderungen durch Robotiksysteme in der Lagerhaltung
25	51	Veränderungen durch Einzug von autonomen Fahrzeugen
26	51	Veränderungen durch Belieferung mit Drohnen o. ä.
27	52	Veränderungen durch „Uber-Isierung“ der Citylogistik (UberRUSH)
28	52	Veränderungen durch Einzug der Sharing-Economy ins Transportwesen über Privatverkehr
29	53	Veränderungen durch Entwicklung eigener Zustelldienste von E-Commerce-Unternehmen
30	53	Veränderungen durch Einführung gänzlich neuer Transportansätze
31	57	Rastermaß der „Idealhalle“
32	57	Tragfähigkeit der „Idealhalle“ in t/qm
33	58	Büroflächenanteil der „Idealhalle“
34	58	Hallenhöhe der „Idealhalle“ in Meter
35	59	Mietvertrag der „Idealhalle“
36	60	Welcher Position zum Baustandard stimmen Sie am ehesten mit Blick auf die kommenden fünf bis zehn Jahre zu?
37	60	Welcher Position in Bezug zur ökologischen Gebäudekonzeption stimmen Sie am ehesten mit Blick auf die kommenden fünf bis zehn Jahre zu?
38	61	Welcher Position zur Nutzung regenerativer Energien stimmen Sie am ehesten mit Blick auf die kommenden fünf bis zehn Jahre zu?
39	64/65	Investmentvolumen in deutsche Logistik-, Unternehmens- und Industrieimmobilien in Mio. Euro, 2011–2015, Ausblick 2016
40	66	Logistikinvestmentvolumen in Mio. Euro nach Art der Transaktion, 2011–2015
41	67	Gehandelte Logistikimmobilienportfolios nach Investmentvolumen, 2016
42	68	Investments nach Herkunft der Käufer nach Jahren, 2011–2015
43	69	Top-20-Investoren von Logistikimmobilien, 2011–2015
44	70	Top-20-Investoren von Logistikimmobilien, 2016
45	71	Investmentvolumen nach Logistikregionen in Mio. Euro
46	72	Investmentanteile nach Lagen, 2011–2015
47	73	Logistikregionen nach gehandeltem Flächenvolumen in Tsd. qm
48	74	Investments nach Größenklassen der Transaktion anteilig in %, 2011–2015
49	74/75	Starke Kompression der Nettoanfangsrenditen (NAR) von 2011 über 2015 bis Q2/2016
50	77	Welchen Anteil haben Logistikimmobilien bezogen auf Ihr gesamtes Immobilienanlagevermögen?

ABB.	SEITE	INHALTE
51	77	Wie hoch ist Ihr durchschnittliches Investitionsvolumen pro Logistikimmobilie?
52	78	Mit welcher Haltedauer planen Sie als Investor in etwa beim Erwerb von Logistikimmobilien?
53	79	Logistikimmobilien weisen ein attraktives Renditeniveau auf
54	79	Logistikimmobilien ermöglichen eine Absicherung von Schwächen anderer Immobiliensektoren/Diversifikationsgründe
55	79	Partizipation an wachsenden Wirtschaftszweigen (z. B. E-Commerce)
56	79	Wachstumsperspektiven im Total Return (Mieten-, Wertzuwachs) von Logistikimmobilien
57	80	Hohe Mieterbindungskraft und damit sichere Cashflows bei Logistikimmobilien
58	81	Lage in einer Logistikregion
59	81	Gute Verkehrsanbindung
60	81	Nähe zu Produktionsstandorten
61	81	Nähe zu Absatzmärkten
62	82	Verfügbarkeit von Arbeitskräften am Standort
63	85	Wie hoch sind in etwa die Anteile von Logistik in Ihrem Kreditbestand bzw. Neugeschäft?
64	86	Wie entwickelt sich voraussichtlich der Anteil von Logistikfinanzierungen an Ihrem Neugeschäft?
65	87	Bis zu welchem Finanzierungsvolumen pro Einzelobjekt finanzieren Sie momentan Logistikimmobilien alleinig, d. h. ohne Konsortialpartner?
66	88	Wie bewerten Sie die Margen und Tilgungsraten bei Logistikimmobilien im Vergleich zu Büro- und Einzelhandelsimmobilien?
67	89	Führen Zusatzinvestitionen zu einer erhöhten Finanzierungsbereitschaft?
68	90	Lage in einer Logistikregion
69	90	Gute Verkehrsanbindung
70	91	Nähe zu Produktionsstandorten
71	91	Nähe zu Absatzmärkten
72	91	Verfügbarkeit von Arbeitskräften am Standort
73	93	Oberscores und Gewichtungen im Rahmen des Scoringsystems der Logistikregionen
74	94	Die Marktattraktivität der Logistikregionen in der Übersicht
75	97	Marktattraktivität der 28 Logistikregionen Deutschlands (Gesamtscoreing)
76	106	Erste These: Sicht des Projektentwicklerpanels
77	106	Erste These: Sicht des Kreditgeberpanels
78	107	Zweite These: Sicht des Projektentwicklerpanels
79	107	Zweite These: Sicht des Kreditgeberpanels
80	108	Dritte These: Sicht des Projektentwicklerpanels
81	108	Dritte These: Sicht des Kreditgeberpanels
82	109	Vierte These: Sicht des Projektentwicklerpanels
83	109	Vierte These: Sicht des Kreditgeberpanels
84	110	Fünfte These: Sicht des Projektentwicklerpanels
85	110	Fünfte These: Sicht des Kreditgeberpanels
86	111	Sechste These: Sicht des Projektentwicklerpanels
87	111	Sechste These: Sicht des Kreditgeberpanels
88	112	Siebte These: Veränderungen durch Belieferung mit Drohnen o. ä.
89	112	Siebte These: Sicht des Kreditgeberpanels
90	114	Anteil der Mezzaninflächen
91	114	Highspeed-Internet, Mehrfachredundanz
92	115	Technische Gebäudeausstattung
93	115	Optimierung des Energieverbrauchs
94	117	Green-Label-Zertifizierungen
95	117	Hohe architektonische Ästhetik
96	118	Drittverwendungsfähigkeit, Flächenreversibilität
97	118	Multi-Tenant-/Mehrmieterefähigkeit
98	119	Steigende Verfügbarkeit von Kühllagerflächen
99	119	Individuelle Gebäudelayouts

KONTAKT UND IMPRESSUM

KONSORTIALPARTNER

Berlin Hyp AG

Carla Seidel
Budapester Straße 1
10787 Berlin
Telefon: +49 30 25 99-91 64
E-Mail: carla.seidel@berlinhyp.de

BREMER AG

Michael Dufhues
Grüner Weg 28-48
33098 Paderborn
Telefon: +49 52 51 770-0
E-Mail: m.dufhues@bremerbau.de

bulwiengesa AG

Tobias Kassner
Wallstraße 61
10179 Berlin
Telefon: +49 30 27 87 68-23
E-Mail: kassner@bulwiengesa.de

Goodman Group

Christof Prange
Peter-Müller-Straße 10
40468 Düsseldorf
Telefon: + 49 211 49 98-0
E-Mail: christof.prange@goodman.com

Savills Immobilien Beratungs-GmbH

Ingo Spangenberg
Hardenbergstraße 27
10623 Berlin
Telefon: +49 30 72 61 65-165
E-Mail: ispangenberg@savills.de

WISSENSCHAFTLICHE BEARBEITUNG, DATENHANDLING UND REDAKTION

PROJEKTLEITUNG

Tobias Kassner
Telefon: +49 30 27 87 68-23
E-Mail: kassner@bulwiengesa.de

PROJEKTASSISTENZ

Marcel Schwerin
Julian Truxa

KONZEPT & DESIGN

elevenfifteen GmbH

Melanie Bromeis
Magdalenenstraße 54
20148 Hamburg
E-Mail: hallo@elevenfifteen.de
elevenfifteen.de

COPYRIGHT © 2016 BULWIENGESA AG

Alle Rechte vorbehalten. Auszüge dürfen unter Angabe der Quelle bulwiengesa AG verwendet werden. Umfangreichere Vervielfältigungen, Veröffentlichungen und Weitergabe von Inhalten an Dritte in jeglicher Form sind grundsätzlich nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der bulwiengesa AG und nur mit Angabe der Originalquelle gestattet. Bei jeglicher Zitation muss der Studientitel mit angegeben werden.

DISCLAIMER

Die in dieser Studie vorgelegten Ergebnisse und Berechnungen sowie die durchgeführten Recherchen basieren auf den Auswertungen der bulwiengesa AG. Sie wurden 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.

Berlin Hyp

BREMER

 bulwiengesa

 Goodman⁺

 savills