

Logistik und Immobilien

Logistics and Real Estate

2019

Über Mangel und Bedarf.
On Demand and Short Supply.

Inhalt / Table of Contents

Vorwort – Logistikkimmobilien – kein Hype, keine Zyklen?

Preface—Logistics Real Estate—No Hype, No Cycles?

Logistikkimmobilien – kein Hype, keine Zyklen? <i>Logistics Real Estate—No Hype, No Cycles?</i>	09
Partner der Studie <i>Survey Partners</i>	11
Grußworte <i>Key Notes</i>	14

1

Faktoren der Beständigkeit

Stability Factors

1.1 Die Bedeutung der Logistik für die Wirtschaft <i>Significance of Logistics for the Economy</i>	18	1.5 Abdeckungsgrad der Logistikstandorte nach Sektoren <i>Coverage of the Logistics Sites by Sector</i>	31
1.2 Die Bedeutung der Assetklassen im Zeitverlauf <i>Significance of the Asset Classes over Time</i>	20	1.6 Regionale Bedarfsprognose für Logistikflächen GI-Flex lite <i>“GI-Flex lite” Regional Demand Forecast for Logistics Facilities</i>	35
1.3 Beständigkeit von Logistikstandorten <i>Permanence of Logistics Sites</i>	22	1.7 Der Blick in die Zukunft zeigt Beständigkeit <i>The Outlook Suggests Stability</i>	44
1.4 Die Welt im Wandel – Wie reagieren die Logistikkimobilienetze? <i>A World in Transition—How are Logistics Real Estate Networks Responding?</i>	26		

2

Beständigkeit von Angebot und Nachfrage *Stability of Supply and Demand*

- 2.1 Die zukünftige Entwicklung von Objektqualitäten
Future Development of Asset Characteristics **48**
- 2.2 Das Entwicklungsvolumen für Logistikimmobilien
in Deutschland 2014 bis 2020
*The Development Volume of Logistics Real
Estate in Germany, 2014 through 2020* **50**
- 2.3 Developer und Typisierungen in der Übersicht
Overview of Developers and Types **54**
- 2.4 Wo gebaut wird – Bautätigkeit nach Logistikregion
*Construction Hot Spots—Building Activity
by Logistics Regions* **59**
- 2.5 Flächenmangel: Sind Brownfields eine Lösung?
Land Shortage: Are Brownfields the Way Forward? **65**

3

Der Investmentmarkt für Logistikimmobilien *Investment Market for Logistics Real Estate*

- Muster und Präferenzen der Investorenlandschaft
Patterns and Preferences in the Investor Landscape **70**
- 3.1 Der Investmentmarkt für Logistikimmobilien
in Deutschland
*The Investment Market for Logistics Real
Estate in Germany* **71**
- 3.2 Portfoliotransaktionen auf dem deutschen
Logistikimmobilienmarkt
*Portfolio Transactions on the German
Logistics Real Estate Market* **76**
- 3.3 Wer kauft in Deutschland? –
Herkunft der Investoren
*Who Buys in Germany?—
Origins of the Investors* **78**
- 3.4 Die Investorenlandschaft für Logistikimmobilien
in Deutschland
*The Investor Landscape for Logistics
Properties in Germany* **80**
- 3.5 Investmenttätigkeit nach Logistikregionen
Investment Activity by Logistics Region **88**
- 3.6 Renditestrukturen der Logistikregionen
Yield Structures of the Logistics Regions **94**

4

Logistikimmobilien als beständige Finanzierungsoption *Logistics Real Estate as Stable Financing Option*

- 4.1 Der frühe Investor ...
The Early Investor... **100**
- 4.2 Die prototypische Distributionsimmobilie
im schematischen Überblick
Schematic diagram of a distribution property **104**
- 4.3 Regionale Grundstückspreissimulation
(G-Sim regio)
*Regional Plot Price Simulation
("G-Sim regio")* **106**
- 4.4 Grundstückspreissimulation (G-Sim regio):
Am Beispiel der Logistikregion Hamburg
*Regional Plot Price Simulation ("G-Sim regio"):
Example of the Hamburg Logistics Region* **110**
- 4.5 Top-7-Logistikregionen führen
Grundstückspreis-Helix an
*Top 7 Logistics Regions Spearhead
the Plot Price Helix* **113**

5

Logistikimmobilien – Beständig(es) Gut *Logistics Real Estate—a Stable Asset Class*

- Niedrige Zustimmungswerte sprechen für
Beständigkeit und den Status quo
Stability Claim and Status Quo **120**
- Backed by Dismissal of Stereotypes **120**
- Standortnetze werden sich auch in Zukunft
nicht wesentlich ändern
*Networks of Sites to Remain Essentially
Unchanged in Future* **120**
- Veränderte Muster in der Produktion besitzen nur
geringen Einfluss auf den Logistikflächenbedarf
*Changed Patterns in Production Have a Negligible
Impact on the Demand for Logistics Accommodation* **123**
- Automatisierung führt nicht zu einem
zurückgehenden Flächenbedarf
*Automation Will Not Reduce the
Demand for Accommodation* **123**
- Investoren sprechen sich überwiegend für die
Beständigkeit der Assetklasse aus
*Majority of Investors Believe
in the Stability of the Asset Class* **124**
- Mietvertragslaufzeiten haben kaum Einfluss
auf den Flächenbedarf
*Lengths of Lease Terms Barely Impact the
Demand for Accommodation* **124**
- Anhang**
Appendix **126**
- Kontakt und Impressum**
Contact Details and Credits **133**

Vorwort

Preface

/

**Logistikimmobilien –
kein Hype, keine Zyklen?**

**Logistics Real Estate—
No Hype, No Cycles?**

Nahezu täglich wird in den Tickermeldungen und Artikeln der Fachpresse über Logistikimmobilien geschrieben. Seit Langem schon hat diese Assetklasse die Nische verlassen. Logistik und Logistikimmobilie sind in aller Munde – Flächennachfrage, Bautätigkeit und Investmentvolumen bewegen sich auf Rekordniveau. Je mehr sich die gesamtkonjunkturelle Unsicherheit erhöht, desto häufiger stellen wir uns natürlich die Frage, ob Logistikimmobilien auch langfristig eine tragfähige Assetklasse darstellen. Oder sind Logistikimmobilien in Zeiten von Niedrigzinsen und fehlenden Investmentalternativen nur gehypt worden? Wird diese Entwicklung kippen, sobald sich die Rahmenbedingungen auf dem Kapitalmarkt ändern und der Zyklus sich abschwächt? Führen gesellschaftlicher und technologischer Wandel zu alternativen Konzepten in Produktion und Distribution, die auch Logistikdienstleistungen beeinflussen und den Bedarf an Logistikflächen verringern? Für viele Marktteilnehmer ist letztlich wichtig, wie es um Kosten und Erträge bestellt ist.

All dies sind Fragen, mit denen sich das Kompetenzzentrum Logistik und Immobilien 2019 auseinandersetzt. Die vorliegende Studie soll erste Antworten liefern. Dafür wurden sämtliche Zeitreihen und Prognosemodelle unserer Studienreihe weiterentwickelt. Damit wollen wir noch weiter und detaillierter in die Zukunft schauen, etwa darauf, wie sich Bautätigkeit und Nachfrage zukünftig entwickeln, oder ob bereits Veränderungen in den Logistiknetzen festgestellt werden können. Hierzu wollen wir einen Diskurs initiieren; erneut haben wir die etablierten Stakeholder-Panels befragt und mit plakativen Thesen konfrontiert. Neben den vielen Daten und Fakten berücksichtigen wir so auch die Meinungen der wichtigsten Marktexperten, einschließlich der Nutzer von Logistikimmobilien.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und freuen uns über jegliches Feedback.

Ihr Kompetenzzentrum Logistik und Immobilien

These days, you read almost daily about logistics real estate in the news tickers and trade press. The asset class has long left its niche existence behind. Everyone is talking about logistics and logistics real estate while demand for space, building activity and investment volumes in this sector are at a record high. As the macro-economic uncertainty increases, we have naturally wondered increasingly whether logistics real estate is here to stay as a permanently viable asset class. Or was logistics real estate just a fad in times of low interest rates and of lacking investment alternatives? Will the trend reverse itself as soon as the parameters on the capital market shift and the cycle begins to slow? Will societal and technological transformations see alternative production and distribution concepts emerge that will influence logistics services, too, and reduce the demand for logistics facilities? Important to know for many market participants is ultimately what to expect in terms of costs and revenues.

So, these are some of the main issues that the competence centre for logistics and real estate has been studying in 2019. The purpose of the present survey is to provide initial answers. All time series and forecast models of our survey series were adapted accordingly. Our intention is to take an even farther and more detailed look into the future, focusing on the prospective trend in building activity and demand, for instance, or on the question whether logistics networks are already showing signs of imminent change. We would like to initiate a discourse to this end, and once again, we polled the established stakeholder panels and confronted them with sweeping hypotheses. In addition to the wealth of data and facts, we will also discuss the opinions of prominent market experts, including occupiers of logistics properties.

We hope that you enjoy your read and that you will let us hear from you with any feedback you care to share.

Your Logistics and Real Estate competence centre

Partner der Studie Survey Partners

Die Partner dieser Studienreihe sind feste Größen in der Immobilienfinanzierung, dem Bauträgergeschäft, der Projektentwicklung, der Investmentberatung und der strategischen Analyse und Beratung im Bereich „Logistik und Immobilien“. Gemeinsam geben sie im Rahmen der fünften Studienausgabe „Logistik und Immobilien“ einen fundierten Überblick über aktuelle Entwicklungen und Zusammenhänge in diesem Segment. Als gemeinsames Kompetenzzentrum ermöglichen sie dadurch eine Gesamtperspektive auf dieses Thema, mit der zukunftsichere und strategisch ausgewogene Entscheidungen getroffen werden können.

Berlin Hyp

Die Berlin Hyp ist auf großvolumige Immobilienfinanzierungen für professionelle Investoren und Wohnungsunternehmen spezialisiert. Für diese entwickelt sie individuelle Finanzierungslösungen. Als Verbundunternehmen der deutschen Sparkassen stellt sie diesen Instituten außerdem ein umfassendes Spektrum an Produkten und Dienstleistungen zur Verfügung. Sie hat eine Vorreiterrolle als Emittentin des ersten Grünen Pfandbriefs und fördert die Finanzierung nachhaltiger Immobilien. Ihr klarer Fokus, 150 Jahre Erfahrung und die Fähigkeit, zukunftsorientiert die digitale Transformation in der Immobilienbranche aktiv mitzugestalten, kennzeichnen die Berlin Hyp als eine führende deutsche Immobilien- und Pfandbriefbank.

The partners of this survey series are major players in real estate financing, in the developer business, in project development, in investment consultancy, and in strategic analysis and advisory services in the “logistics and real estate” sector. Brought to you by these partners within the framework of the fifth edition of the “Logistics and Real Estate” survey is an in-depth overview of the latest trends and contexts in this segment. As a joint competence centre, they are in a position to provide a collective angle on the subject, a perspective that is used to make forward-looking and strategically balanced decisions.

Berlin Hyp is a mortgage bank specialising in large scale real estate financing for professional investors and housing companies. For these, it develops bespoke financing solutions. As a company associated with Germany’s savings banks, Berlin Hyp has moreover access to a comprehensive spectrum of products and services. It has played a pioneering role by issuing Germany’s first green mortgage bond and by promoting the financing of sustainable real estate. Its clear-cut focus, 150 years of experience and its ability to play an active role in the digital transformation of the real estate industry define Berlin Hyp as a leading German real estate and mortgage credit bank.

BREMER

Bremer ist ein zuverlässiger Partner für Immobilien. Dabei setzt das Unternehmen auf Ganzheitlichkeit – mit 70 Jahren Erfahrung von der Projektentwicklung über die Projektplanung und Ausführung bis zur Instandhaltung. Die Produktion findet in eigenen Werken in Paderborn und Leipzig statt und erfolgt mit patentierten Konstruktionen. Bremer errichtet für seine Kunden Gebäude bis zu jeder gewünschten, definierten Leistungsgrenze. Das Leistungsspektrum umfasst Bürogebäude, Einrichtungshäuser, Kühlhäuser, Logistikgebäude, Produktionsgebäude und Verbrauchermärkte. Bremer steht dabei für eine zuverlässige Umsetzung aus einer Hand und vor Ort. Neben Paderborn als Gründungs- und Hauptsitz gibt es Niederlassungen in Stuttgart, Leipzig, Ingolstadt, Hamburg, Bochum, Berlin-Brandenburg, Bremen und Krakau (Polen). Damit kann Bremer dort agieren, wo die Kunden sie brauchen.

bulwiengesa

bulwiengesa 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 Gutachten. 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.

Bremer is a reliable real estate partner. The company is committed to a holistic approach and looks back on 70 years of experience in property development, project planning, construction execution and building maintenance. Production takes place in proprietary plants in Paderborn and Leipzig, using patented structural engineering designs. Bremer raises buildings of any performance envelope requested and specified by its clients. Its spectrum of deliverables includes office schemes, home furnishing stores, refrigerated warehouses, logistics buildings, light industrial buildings and hypermarkets. Bremer is well known for its reliable project implementation as a one-stop service and on site. Aside from Paderborn where it was formed and continues to be based, the company maintains units in Stuttgart, Leipzig, Ingolstadt, Hamburg, Bochum, Berlin-Brandenburg, Bremen and Krakow (Poland). As a result, Bremer is always on hand where its clients need its services.

bulwiengesa is one of the major independent analytics firms for the real estate industry in Continental Europe. For more than 30 years, bulwiengesa has supported its partners and clients in real estate industry issues as well as location and market analyses, providing detailed data services, strategic consultancy and bespoke expert opinions. The company's RIWIS online information system delivers richly informative microdata, time series, forecasts and transaction data. The data of bulwiengesa are used by Deutsche Bundesbank for the European Central Bank (ECB), the Bank for International Settlements (BIS) and the OECD, among many other clients.

GARBE.

Industrial Real Estate

Die Garbe Industrial Real Estate GmbH mit Hauptsitz in Hamburg ist einer der führenden Anbieter und Manager von Logistik- und Unternehmensimmobilien in Deutschland. Das Unternehmen zählt seit mehr als 25 Jahren zu den bedeutenden unabhängigen Kooperationspartnern für Transport- und Logistikdienstleister, Handel und produzierendes Gewerbe. Die Garbe Industrial Real Estate GmbH entwickelt, kauft bzw. verkauft, vermietet, verwaltet und finanziert hochwertige nachvermietbare Gewerbeimmobilien an attraktiven nationalen und internationalen Verkehrs- und Industriestandorten. Mit rund 4 Millionen Quadratmetern vermietbarer Fläche betreut die Garbe Industrial Real Estate GmbH aktuell 144 Objekte im Wert von 2,5 Milliarden Euro.



Savills ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobilien-Dienstleistungsunternehmen mit Hauptsitz und Börsennotierung in London. In Deutschland ist Savills mit rund 200 Mitarbeitern in sieben Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten präsent, so in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart. Das Industrieteam unter der Leitung von Bertrand Ehm 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.

Based in Hamburg, Garbe Industrial Real Estate GmbH is one of Germany's leading companies selling and managing logistics real estate and multi-let properties of the Unternehmensimmobilien type. For more than 25 years, the company has counted among the most important collaboration partners for transport and logistics service providers, the trade sector and the manufacturing industry. Garbe Industrial Real Estate GmbH develops, buys or sells, lets, manages and financed high-end re-lettable commercial properties in attractive transport and industrial locations inside and outside Germany. At the moment, Garbe Industrial Real Estate GmbH has 144 assets in a combined value of 2.5 billion euros under management that extend over around 4 million square metres of lettable area.

Based and listed in London, Savills is one the leading, globally active real estate service providers domiciled and listed in London. In Germany, Savills employs a staff of around 200 professionals at seven offices in the country's leading real estate locations, these being Berlin, Cologne, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Munich and Stuttgart. The company's Industrial team, headed by Bertrand Ehm, is the market leader in the areas of letting, sales and investment consultancy for occupiers, developers, owners and buyers of industrial and logistics real estate. Clients include mid-market manufacturing companies as well as globally operating logistics service providers.

Grußworte Key Notes

Dr. Andreas Mattner

Präsident des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss

Multiple Einflussfaktoren wirken auf Logistikimmobilien

Sehr geehrte Leserinnen und Leser der Ausgabe „Logistik und Immobilien 2019“,

allen Unkenrufen zum Trotz – an Logistikimmobilien wird man auch in Zukunft nicht vorbeikommen. In modernen Volkswirtschaften spielen sie eine existenzielle Rolle für den ökonomischen Wohlstand und das weitere Wachstum. In ihren unterschiedlichen Ausprägungen – ob in der City-Logistik oder in der Logistikhalle am Stadtrand – sorgen sie dafür, dass die Bevölkerung und die Wirtschaft mit den notwendigen Ressourcen versorgt werden.

Die zukünftige Nachfrage nach Logistikimmobilien ist entsprechend hoch. Dies bedeutet aber nicht, dass diese Nutzungsklasse keinem Wandel unterliegen würde. Logistik ist eben nicht mehr nur allein die Big Box auf der grünen Wiese. Industrie 4.0, Digitalisierung und ein verändertes Verbraucherverhalten werden auch hier zu spürbaren Anpassungen führen – all dies vor dem Hintergrund einer eingeschränkten Flächenverfügbarkeit. Die digitale Vernetzung und die Integration von logistischen Prozessen werden weiter zunehmen und die Supply Chain verbessern, die Robotik und automatische Assistenzsysteme entwickeln sich auch in der Logistikbranche weiter. Sicher wird sich die Arbeitsumgebung auch hier verändern – der Bedarf an Arbeitskräften wird aber weiterhin bestehen.

Lassen Sie uns diesen Weg der digitalen Transformation aktiv mitgestalten. Lassen Sie uns die zahlreichen Möglichkeiten nutzen und die Potenziale für die Logistik von morgen heben, die hiermit verbunden sind.

Ihr
Dr. Andreas Mattner



Dr. Andreas Mattner

President of the ZIA German Property Federation

Multiple Influencing Factors Define Logistics Real Estate

Dear Readers of the 2019 Issue of “Logistics and Real Estate,”

Despite all catcalls, logistics real estate is here to stay. It plays a vital role in the national economies of our day and age, helping to maintain and boost prosperity and growth. In the various forms it can take—be it city logistics or a logistics warehouse on the edge of town—logistics real estate ensures that residents and businesses are supplied with the resources they need.

Future demand for logistics real estate will therefore remain strong. This is not to suggest, however, that this use class is impervious to change. After all, logistics real estate has long ceased to be limited to greenfield big boxes. Industry 4.0, digitisation and changing consumer behaviour will bring about visible adjustments—always against the background of a limited availability of land.

Digital networking and the integration of logistics processes will keep gathering momentum and improve the supply chain while robotics and automated assistance systems continue to evolve in the logistics industry just like elsewhere. The working environment is bound to keep changing—yet the demand for labour will remain.

So, let us make a joint effort to actively shape the ongoing digital transformation. Let us take advantage of the many options for doing so and raise the potential of tomorrow’s logistics business that the transformation promises.

Yours,
Dr. Andreas Mattner

Prof. Dr.-Ing. Thomas Wimmer

Vorsitzender der Geschäftsführung, Bundesvereinigung Logistik (BVL)

Knotenpunkte und Achsen der Logistiknetze im Wandel

Sehr geehrte Leserinnen und Leser, sehr geehrte Logistik-Interessierte,

hat der Nachfrageboom für Logistikimmobilien mit der abflachenden Konjunktur seinen Zenit überschritten oder haben wir es mit einem zukunftssträchtigen Markt zu tun? Diese Frage steht im Zentrum der Studie „Logistik und Immobilien 2019“. Derzeit fragen sich die Logistiker, wie sich der Welthandel wohl weiter entwickeln wird. Ein Blick geht nach Osten, wo die neue Seidenstraße Strategie und Phantasie beflügelt. Weitere wichtige Themen sind Verkehrsinfrastruktur, kombinierter Verkehr, Urbane Logistik und Lösungen für die letzte Meile, Verbesserungen an den Rampen – und Personalmangel quer durch alle logistischen Funktionen. Ferner wird die ökologische Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit logistischer Prozesse hinterfragt. Was aber dominiert, sind die Digitalisierung logistischer Leistungsbereiche und Geschäftsmodelle.

All das wirkt auch auf Standortentscheidungen, auf Angebot an und Nachfrage nach Logistikimmobilien und deren Zuschnitt. So könnten Regionen entlang der Routen der neuen Seidenstraße an Attraktivität als Logistikstandorte gewinnen. Damit verschöben sich Strukturen. Staatliche Maßnahmen gegen eine weitere Flächenversiegelung könnten die zur Verfügung stehenden Flächen verknappt und so auf das Preisniveau wirken. Neue Lösungen für die letzte Meile könnten viele kleinere Lagerflächen nahe der Stadtzentren erforderlich machen. Ein spannendes Szenario.

Da kommt die vorliegende Studie zum richtigen Zeitpunkt. Freuen Sie sich auf interessante Denkanstöße und Analysen.

Ihr
Thomas Wimmer



Prof. Thomas Wimmer

D.En.Sci., Chairman of the Executive Board of the German Logistics Association (BVL)

Shifting Nodes and Axes of the Logistics Networks

Dear Reader, Dear Logistics Market Observer,

Has the booming demand for logistics real estate peaked just as the business cycle is levelling out, or are we looking at a market with a stable outlook? That is the key issue which the “Logistics and Real Estate 2019” survey will address. The current situation has logistics operators wondering how global trade will develop going forward. In a way, all eyes are on the East, where the new Silk Road inspires strategies and visions. Other key issues include transportation infrastructure, combined transport, urban logistics and last-mile solutions, improvements at the loading bays—and, of course, the shortage of labour across logistics roles. In addition, the survey discusses the environmental sustainability of logistics processes. But the dominant theme is the digitisation of logistics service areas and business models.

All of these aspects enter into site decisions and affect both the supply of and demand for logistics properties as well as their layout. In this context, regions along the routes of the new Silk Road could seize opportunities to make themselves attractive as logistics sites. Doing so would cause existing structures to shift. At the same time, government measures to curb further soil sealing could cause the supply in available land to dry up and thereby impact the price level. New solutions to the last-mile issue could require a large number of smallish storage sites near inner cities. It is an exciting scenario.

Accordingly, the present survey is well-timed. You may look forward to fascinating impulses and analyses.

Yours,
Thomas Wimmer

Kapitel Chapter 01

/

Faktoren der
Beständigkeit
Stability Factors

1.1 Die Bedeutung der Logistik für die Wirtschaft

1.1 Significance of Logistics for the Economy

Wie in jedem Jahr werden innerhalb der Studienreihe diverse Fragen an ein Onlinepanel gestellt, welches sich aus den wichtigsten Mietern und Nutzern von Logistikimmobilien sowie Entwicklern, Kreditgebern und Investoren zusammensetzt. Zusätzlich wird in einigen Jahren ebenfalls ein kommunales Panel befragt. Dies war auch in diesem Jahr der Fall.

Als sanfter Einstieg in die Thematik „Beständigkeit“ wurde den Marktteilnehmern die Frage gestellt, wie sie aktuell die Bedeutung der Logistik für die Wirtschaft einschätzen. Es zeigt sich, dass die Panelergebnisse dabei nicht sonderlich weit auseinanderdriften und sämtlich im Bereich der hohen bis sehr hohen Bedeutung liegen. Die Panelergebnisse liegen mit den Werten zwischen knapp 76 und rund 82 von 100 möglichen Punktwerten im Fall der Kommunen und damit bereits im Bereich der „hohen Bedeutung“. Mit wenigen Punkten Abstand schrauben sich die einzelnen Panels hoch bis auf über 82 Punkte im Fall der Investoren. Damit wird der Logistik bereits eine sehr hohe Bedeutung attestiert. Über alle Panelgruppen hinweg liegt der aggregierte Wert bei knappen 80 Punkten und im oberen Bereich der sehr guten Einschätzung. Alles in allem sind sich die Marktakteure darüber relativ einig, dass die Logistik für die Volkswirtschaft eine der zentralen Größen darstellt, ohne die das heutige System von Produktion, Distribution und Konsum nicht funktionieren kann.

Sobald der zeitliche Horizont der Fragestellung erweitert und nach der zukünftigen Bedeutung der Logistik für die Wirtschaft gefragt wird, ändert sich das Bild in leichten Nuancen. Über das aggregierte Gesamtpanel hinweg bleibt die Einschätzung fast identisch bei rund 79 von 100 Punkten.

Interessant ist jedoch, dass die beiden Gruppen Projektentwickler und Investoren, also zwei Akteursgruppen, die stark von der aktuellen Marktphase profitieren, leicht pessimistisch von einer geringeren Bedeutung ausgehen. Im Fall der Projektentwickler ist dies mit grob 7 Punkten weniger sogar relativ stark ausgeprägt. Bei Investoren ist der Rückgang mit -2,5 Punkten deutlich geringer. Nutzer und Mieter hingegen sind optimistisch, dass „ihr“ Wirtschaftszweig zukünftig sogar eine spürbar höhere Bedeutung erlangen wird. Mit einem Plus von 8,9 Punkten kratzt dieses Panel an der 90 Punkte-Marke. Kommunen und Banken gehen ebenfalls von einer leicht zunehmenden Bedeutung aus.

As with previous issues of this survey series, various questions were submitted to an online panel composed of the most prominent tenants and occupiers of logistics properties while also including developers, lenders and investors. In certain years, the survey also includes an extra municipal panel, and this happens to be one of those years.

To facilitate the introduction of the subject of “stability,” market participants were asked to assess the significance of logistics for the economy. It turned out that the panel results were not scattered very far apart and that the significance was rated either as high or very high across the board. The panel results returned by the municipalities ranged from barely 76 to around 82 out of 100 possible points, and thus indicated a “high significance.” The other panels trail behind by a few points only, in the case of the investors actually exceeding the score of 82 points. This makes it safe to say that the logistics sector is credited with a very high significance. The aggregated value across all of the panel groups is just under 80 points, at the upper end of a very favourable assessment. All things considered, market operators more or less agree that logistics represents a key variable for the national economy without which the present system of production, distribution and consumption would cease to function.

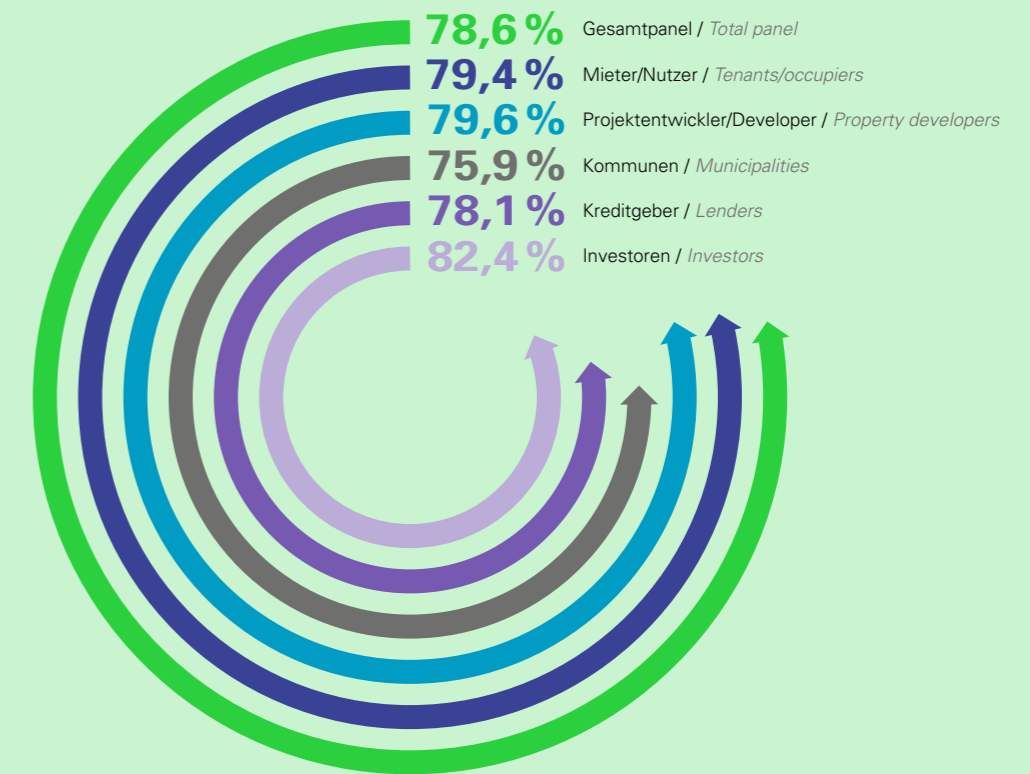
Once you broaden the time horizon and ask about the future significance of logistics for the economy, the picture shifts in slight nuances. The overall assessment across the panels remains virtually unchanged at 79 points out of 100.

However, it is interesting to note that property developers and investor, meaning two groups of actors who reap tidy profits from the current market cycle, are slightly pessimistic in projecting a lesser significance for the future. In the case of the property developers, the score is actually 7 points lower in a relatively stark deviation. Investors are much less cautious as their verdict falls only -2.5 points short of the average. Occupiers and tenants, by contrast, are optimistic that “their” business sector will attain an even higher significance going forward, and noticeably so. As it exceeds the average by 8.9 points, their score approached the mark of 90 points. Municipalities and banks expect a modest increase in significance.

1.1.1

Wie schätzen Sie die aktuelle Bedeutung der Logistik für die Wirtschaft ein? /

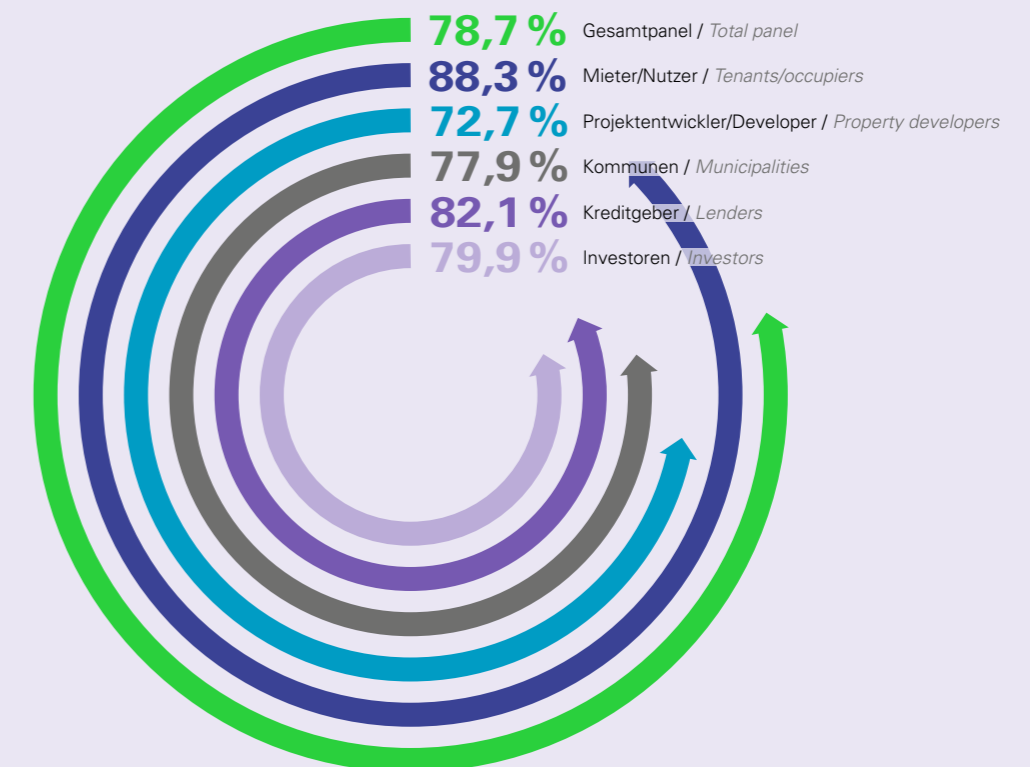
How would you rate the current significance of the logistics sector for the macro-economy?



1.1.2

Wie schätzen Sie die zukünftige Bedeutung der Logistik für die Wirtschaft ein? /

How would you rate the future significance of the logistics sector for the macro-economy?



1.2 Die Bedeutung der Assetklassen im Zeitverlauf

1.2 Significance of the Asset Classes over Time

Die Bedeutung der Logistik für die Volkswirtschaft wird als hoch bis sehr hoch von den Paneelexperten eingeschätzt. Doch wie ist es um die Bedeutung der Logistikimmobilie für die Immobilienwirtschaft bestellt? Hier kann das Deutsche Hypo Immobilienklima als guter Indikator herangezogen werden. Dieses wurde im Zuge der vergangenen Finanzmarktkrise gestartet, um ähnlich wie der ifo-Konjunkturtest ein Stimmungsbarmeter für die Immobilienwirtschaft darzustellen. Der Indikator schlüsselt zudem das Vertrauen der Marktteilnehmer in die einzelnen Assetklassen auf. Der Indikator basiert auf einer monatlichen Befragung von 1.400 Immobilienmarktexperten und gilt seit einigen Jahren als Benchmarkindikator für die deutsche Immobilienwirtschaft.

Im Zeitverlauf ist gut ersichtlich, dass zu Beginn der Erhebung nur die drei Klassiker Büro-, Einzelhandels- und Wohnimmobilien enthalten waren. Denn Anlageportfolios in Deutschland kannten kaum andere Immobilienarten. Zusätzlich ist erkennbar, dass hier ein herber Vertrauensverlust einsetzte, der bis weit unterhalb der 100-Punkte-Marke reichte, die das Basisvertrauen in die Assetklasse darstellt. In der Folge sortierten sich die Anlageziele von Investoren langsam neu. Das Wohnimmobiliensegment wurde als sicherer Hafen der neue Star unter den Assetklassen, aber auch die Logistikimmobilie wurde immer beliebter. Aus diesem Grund wurde Mitte 2010 diese Assetklasse als feste Größe der Erhebung mit aufgenommen.

Im Zeitverlauf hat das Logistikklima nicht nur das Handelklima, stellvertretend für die Assetklasse Einzelhandelsimmobilien, hinter sich gelassen, sondern lieferte sich mit dem Büroklima ein Wettrennen um den zweiten Platz. Seit 2018 ringen Wohn-, Büro- und Logistikklima um die Gunst der Immobilienexperten. Derzeit sind es diese drei Assetklassen, die von den Experten in etwa gleich zuversichtlich bewertet werden. Zwar nimmt insgesamt das Immobilienklima ab, noch ist das Vertrauen aber ausgesprochen gut und es ist nicht absehbar, dass die Stimmung kurz- bis mittelfristig unter die 100-Punkte-Marke fällt. Logistikimmobilien sind demnach eine sichere Assetklasse, die auf Augenhöhe mit Büro- und Wohnimmobilien liegt.

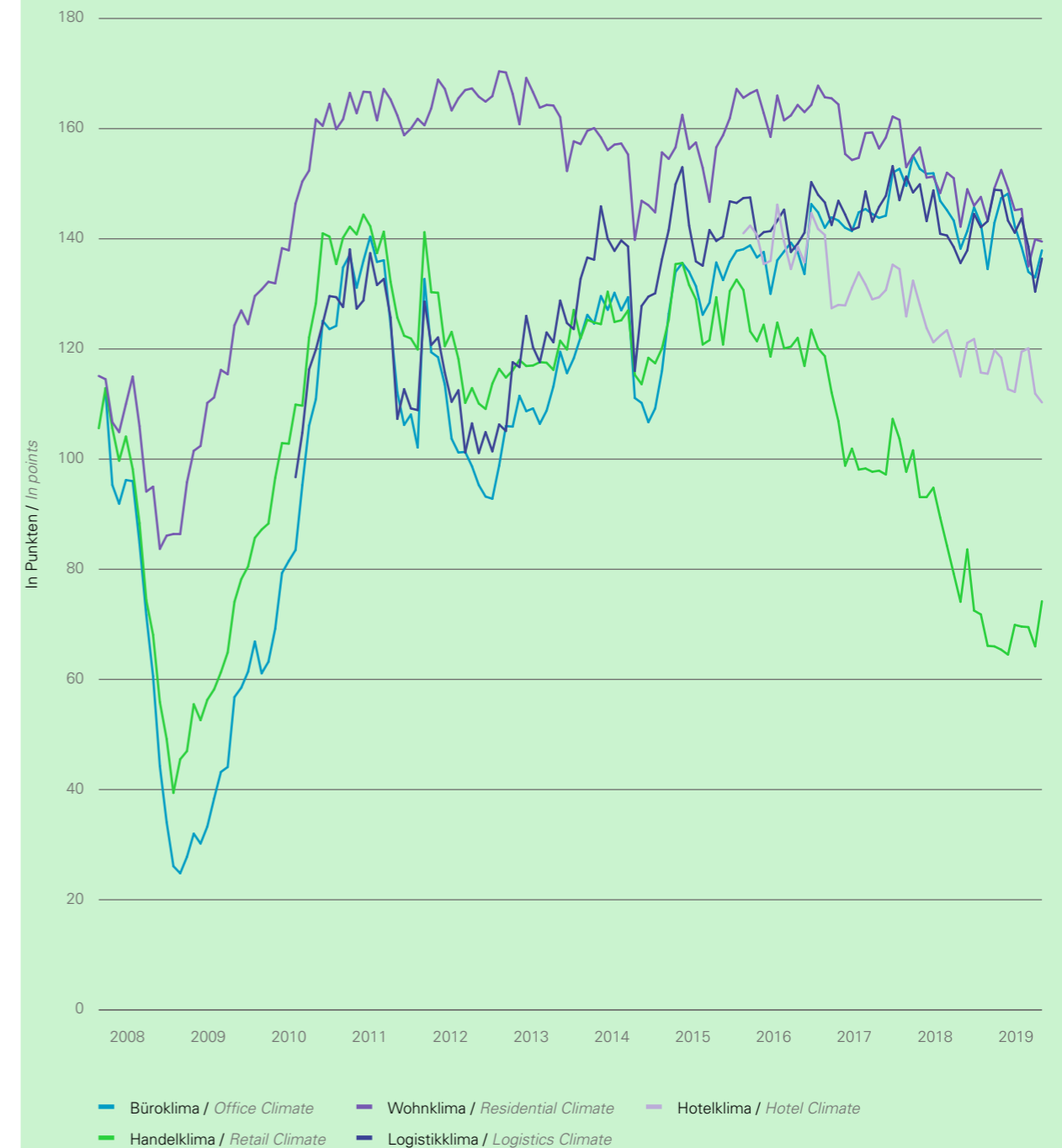
The significance of logistics for the national economy is rated as high to very high by the panel experts. But what sort of standing do logistics properties have within the real estate industry? To answer this, let us have a look at the Deutsche Hypo Real Estate Climate as a good indicator. The latter was launched in the wake of the last financial market crisis to serve as sentiment indicator for the real estate industry along the lines of the ifo Business Cycle Test. Moreover, the indicator breaks down the faith that market participants have in each asset class. The indicator is based on a monthly poll among 1,400 property market experts and has established itself in recent years as the benchmark indicator for the German real estate industry.

Looking back, it is quite obvious that the survey started out by covering the three classic asset classes of office, retail and residential real estate only. At the time, investment portfolios in Germany were more or less unaware of any other property types. It is also easy to see that the barometer was hit by a massive loss of faith that sent it well below the 100-point mark, which represents basic trust in the asset class. It gradually caused investors to shuffle their investment objectives. The residential property segment became the rising star among the asset classes, as it was deemed a safe haven, and logistics real estate also gained in popularity. This is why this asset class was added as a separate parameter to the survey in mid-2010.

In the years since, the Logistics Climate not only outperformed the Retail Climate, which maps the asset class of retail real estate, but also competed with the Office Climate for second place. Since 2018, the residential, office and logistics climates have vied at eye level for the favour of property experts. Indeed, these three asset classes are rated with roughly the same degree of confidence by the experts at the moment. Although the overall Real Estate Climate is softening, the level of confidence definitely remains high, and sentiment is not expected to drop below the mark of 100 points in the short to medium term. Accordingly, logistics real estate qualifies as a safe asset class, competing at eye level with office and residential real estate.

1.2.1

Immobilienklima nach Segmenten, Januar 2008 bis August 2019 / Real Estate Climate by segments, January 2008 through August 2019



Quelle: bulwiengesa AG/Deutsche Hypo Immobilienklima (immoklima.de) /
Source: bulwiengesa AG/Deutsche Hypo Immobilienklima (immoklima.de)

1.3 Beständigkeit von Logistikstandorten

1.3 Permanence of Logistics Sites

Für Logistikimmobilien ist das Mantra von „Lage, Lage, Lage“ besonders relevant. Der optimale Standort ergibt sich dabei aus einer Vielzahl von Parametern, darunter dem schnellen Zugang zu Absatzmärkten oder die Verfügbarkeit von Arbeitskräften. Welche Parameter sind aber besonders wichtig? Und welche Faktoren sind für die einzelnen Akteure von Bedeutung? Da sich die Relevanz einzelner Faktoren durch gesellschaftliche, regulatorische oder technologische Veränderungen ständig anpasst, müssen diese Faktoren regelmäßig reevaluiert werden.

In der diesjährigen Studie wurden daher die wichtigsten Marktteilnehmer direkt gefragt, welche Standortfaktoren für sie zukünftig eine hohe Bedeutung aufweisen. Je höher ein Standortfaktor bewertet wird, desto wichtiger wird dieser für die Beständigkeit einer Logistiklage erachtet.

Bewertung von Lagequalitäten: Verkehrsknotenpunkte und Flächenverfügbarkeit sind auch zukünftig die entscheidenden Faktoren

Über das gesamte Panel gesehen werden zwei Lagefaktoren mit einer sehr hohen Relevanz von 84 (von 100) Punkten als besonders wichtig bewertet. Einerseits ist dabei die Lage an wichtigen Verkehrsdrehkreuzen zu nennen, z. B. sind dies Standorte an Autobahnknotenpunkten, aber auch an Häfen und/oder Flughäfen. Demgegenüber gestellt wird die Verfügbarkeit von Flächen, sei es als bestehende Hallen- oder als Grundstücksfläche, ebenfalls als wichtiger Faktor gesehen. Beides in Einklang zu bringen wird immer schwieriger. Der politische Wunsch die Flächenversiegelung zu minimieren und der damit einhergehende Wettbewerb um die begrenzte Ressource „Fläche“ führt dazu, dass sich zunehmend ein Flaschenhals ausbildet. Die Nachfrage kann immer weniger durch das Angebot gedeckt werden und konstituiert diesen Flächenengpass.

The adage of "location is everything" is particularly relevant for logistics real estate. The optimal location depends on a plethora of parameters, obviously including quick access to consumer markets and the availability of labour. But which parameters are particularly important? And which factors play a key role for specific market operators? Since the relevance of individual factors is continuously adapting to societal, regulatory or technological changes, these factors require periodic re-evaluation.

For this year's survey, the leading market players were asked directly to name the locational factors that will be of high significance for them in future. The higher they rated a given locational factor, the more important it is deemed for the stability of a given logistics site.

Rating of Locational Qualities: Transport Nodes and Land Availability will Remain Decisive Factors

Two locational factors were deemed particularly important across the panels with a relevance score of 84 points (out of 100). On the one hand, being located close to major transport hubs is one of the key criteria, e.g. sites at motorway interchanges but also sites near ports and/or airports. On the other hand, the availability of space, be it in the form of existing warehouse facilities or as undeveloped plots, is also seen as an important factor. It is becoming harder and harder to reconcile the two. The political objective to minimise soil sealing and the subsequent competition for land as a limited resource are rapidly creating a bottleneck situation. The shortage of space is intensifying in sync with the growing inability of the supply side to keep up with demand.

1.3.1

Wie hoch schätzen Sie die Bedeutung der folgenden Standortfaktoren für die Zukunft ein? /

How would you rate the significance of the following locational factors going forward?





Sortieranlage eines KEP-Dienstleisters in Paderborn /
Sorter System of a CEP service provider in Paderborn

Quelle / Source: Bremer

Lage in Ballungsräumen und herrschendes Mietniveau sind wichtige Faktoren

Die Lage innerhalb eines Ballungsraumes wird darüber hinaus ebenfalls als sehr wichtig erachtet, wenn auch bereits mit etwas weniger Relevanz (77 Punkte). Gleichbedeutend wird das Mietniveau eingeschätzt. Innerstädtische Lagen sowie das verfügbare Arbeitskräftepotenzial sind zwar überaus wichtige Faktoren, sie werden jedoch nicht als die entscheidendsten Kriterien beurteilt. Beide werden panelübergreifend mit 71 Punkten bewertet. Die weiteren Faktoren werden als eher nachrangig eingeschätzt.

Der Blick in die einzelnen Panels offenbart leichte Verschiebungen, was die Relevanz der einzelnen Faktoren angeht. Für die Mieter und Nutzer beispielsweise ist relativ gesehen das Arbeitskräftepotenzial vor Ort ein weiteres, entscheidendes Kriterium bei der Standortwahl. Projektentwickler schauen im Vergleich noch intensiver auf die Verfügbarkeit von Flächen. Kreditgeber und Kommunen bewerten die einzelnen Faktoren im Vergleich sehr ähnlich. Lediglich die Nähe zu Absatzmärkten wird wichtiger als in den anderen Panels empfunden. Investoren fokussieren insgesamt vier Standortfaktoren: Als wichtigstes Merkmal wird aktuell die Lage in innerstädtischen, urbanen Lagen gewertet – ein Kriterium, das die anderen Panels zwar nicht als unwichtig, aber deutlich untergeordnet bewerten. Dicht darauf folgen ebenfalls die verkehrlich günstige Lage sowie die Nähe zu Ballungsräumen und die Flächenverfügbarkeit.

Location inside Conurbations and Prevailing Rent Level Constitute Key Factors

On top of that, the location inside a conurbation is also considered highly important, if slightly less relevant (77 points). The rent level is credited with the same significance. Inner-city locations as well as the potentially available labour supply are by all means important factors, and yet they are not considered the most decisive criteria. Either of them received a collective score of 71 points across panels. The other factors were rated as more or less secondary.

A look at the individual panels reveals minor shifts as far as the relevance of the individual factors goes. In the site selection by tenants and occupiers, for instance, another decisive criterion—relatively speaking—is the potential labour supply on the ground. By contrast, property developers will pay more attention to the availability of land. Lenders and municipalities manifest great similarities in their assessment of the various factors. The only aspect they rate higher than the other panels is the proximity to sales markets. Investors focus on a total of four locational factors: They currently place a premium on sites in inner-city, urban locations—a criterion that the other panels, while stopping short of deeming it negligible, clearly rate as subordinate. It is followed closely, in terms of relevance, by convenient transport access as well as by proximity to conurbations and by land availability.

1.4 Die Welt im Wandel – Wie reagieren die Logistikimmobilienetze?

1.4 A World in Transition—How are Logistics Real Estate Networks Responding?

Neue Konsummuster und Ansprüche der Kunden – Stichwort E-Commerce – haben die logistischen Prozesse vor neue Herausforderungen gestellt. Mit Logistik 4.0, Industrie 4.0 und vielen weiteren gesellschaftlichen und technologischen Entwicklungen werden Produktion, Konsum und Distribution zukünftig anders als noch heutzutage erfolgen. Dies gilt auch dann, wenn Protektionismus und Handelsbarrieren wie derzeit im Vordergrund stehen. Es steht fest – die Welt ist im Wandel.

Geänderte Rahmenbedingungen können dazu führen, dass sich auch Anforderungen an die Standorte verändern. Demzufolge stehen die Logistiknetze auf dem Prüfstein, ob sie diesen Änderungen der Bedingungen gerecht werden.

Die Logistiknetze können anhand von Knoten und Achsen beschrieben werden. Die Knoten sind die Standorte, die von Logistikunternehmen, Industrie etc. entweder durch Anmietung oder Eigennutzung betrieben werden. Sie sind untereinander oder mit ihren Zielkoordinaten durch Achsen verbunden. Während die Achsen durch die Verkehrsträger relativ statisch sind und sich nur träge verändern, werden die Knoten durch Nutzung neuer Standorte beständig angepasst, soweit zumindest die Theorie. Lässt sich dies in der Praxis bereits feststellen? Eines der dynamischsten Segmente auf dem Logistikmarkt sind konsumorientierte Logistikdienstleister. Daher werden diese Zielgruppen exemplarisch auf Veränderungen im Logistiknetz untersucht.

New consumption patterns and customer expectations—the keyword being e-commerce—have brought logistics processes face to face with new challenges. Logistics 4.0, Industry 4.0 and many other societal and technological developments will change the ways in which production, consumption and distribution function today. The transition will proceed regardless of current headline-grabbing policy measures like protectionism and trade barriers. It is safe to say that the world is undergoing a transition.

Changed parameters could cause site requirements to shift as well. Accordingly, logistics networks are being checked to see whether they will be able to cope with the changing parameters.

Logistics networks can be described in terms of nodes and axes. Nodes are understood to mean sites that logistics, industrial or other firms operate either by renting or owner-occupying them. They are connected with each other or with their destination coordinates via axes. While the axes are relatively static due to the permanence of the transport modes and therefore slow to change, nodes are constantly adjusted, at least in principle, through the integration of new sites. Can this already be confirmed by evidence on the ground? One of the most dynamic segments in the logistics market is that of consumption-oriented logistics service providers. So, it makes sense to study these target groups as exemplary case in order to identify changes within the logistics network.

Beständig handelt, wer sich nah am Verbraucher ansiedelt?

Der grundlegende Gedanke ist die oftmals geforderte Nähe der Logistik zum Verbraucher. Die räumliche Implikation ist dabei eine zunehmende Verlagerung der Logistiknetze in die hochverdichteten Ballungszentren. Dies deckt sich mit einer der Einschätzungen des Befragungspanels zu den Standortfaktoren. Um diesen Grundgedanken zu prüfen, wurden die Logistiksektoren exemplarisch untersucht, die einen hohen Grad an konsumorientierten Dienstleistungen aufweisen.

Zu diesen gehören beispielsweise Handelslogistiker, die KEP-Branche sowie der E-Commerce-Sektor usw. – letztendlich alle Sektoren, die möglichst nahe am Endkonsumenten liegen müssen. Untersucht wurde, wie sich der Abdeckungsgrad bzw. die Anzahl erreichbarer Konsumenten/ Kunden in zwei Zeitabschnitten (2000–2009 sowie ab 2010) entwickelt hat. Stimmt das Paradigma, dass sich die Nähe zu den Kunden erhöht hat? Sind die Knoten (Standorte) näher an die Bevölkerungsschwerpunkte herangerückt? Hat sich der Abdeckungsgrad erhöht und können mehr Menschen somit erreicht werden?

Definition und Analysemethodik: Abdeckungsgrad von Logistikstandorten (Logistikknöten)

Die Prämisse der geforderten Nähe der Logistikstandorte zu den Endverbrauchern besagt, dass im Umkreis von Logistikstandorten eine möglichst große Einwohnerzahl erreicht werden soll. In einem ersten Analyseschritt wurden für zwei Zeiträume (2000 bis 2009 und ab 2010) diejenigen Standorte selektiert, für die Flächenumsätze durch Vermietungsumsatz oder Eigennutzungstätigkeit eine Standortentscheidung seitens der Nutzer ausgelöst wurden. Für diese Standorte (Logistikknöten) wurden nachfolgend die abgedeckten (versorgten) Einwohner in einem Umkreis von 5 km und 10 km rund um diese Lagen berechnet. Der so berechnete Abdeckungsgrad, man könnte auch Standortzentralität bezogen auf die Einwohner sagen, wurde für alle Knoten nachfolgend gemittelt. In der Karte dargestellt ist der Vergleich der gemittelten Zentralitäten beider Untersuchungszeiträume aggregiert auf einzelne Logistikregionen (LOR) bzw. Periphere Regionen (PR) der Bundesländer.

Do Operators Close to End-Consumers Act with Consistency?

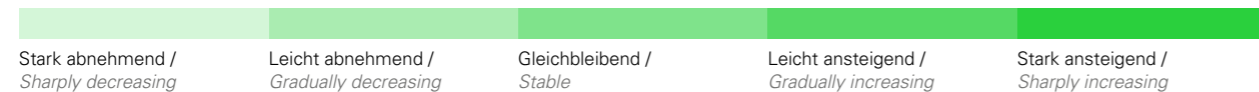
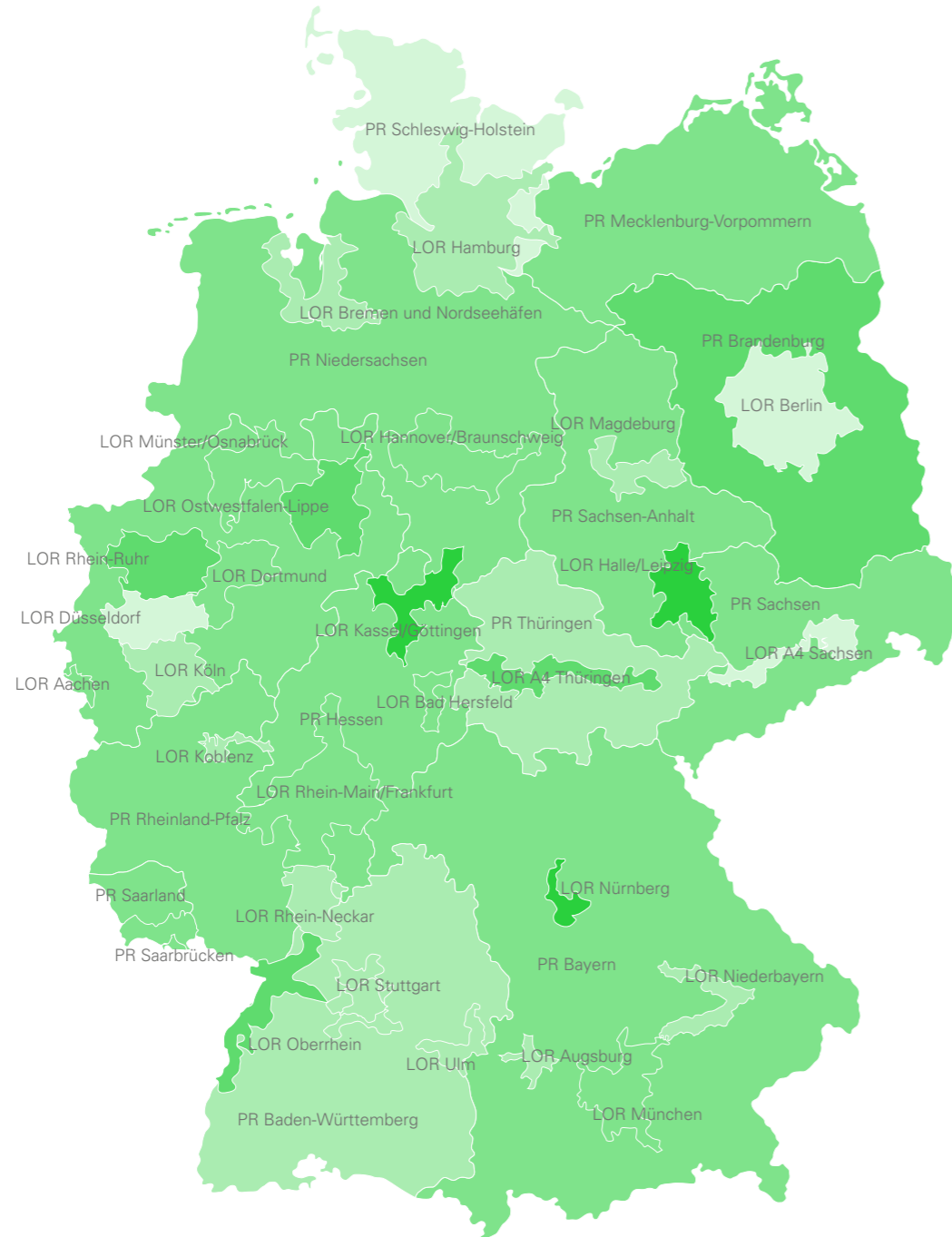
The fundamental issue is the often-demanded proximity of logistics to the consumer. The geographic implication here is the accelerating trend to relocate logistics networks into densely populated conurbations. It is borne out by the assessments regarding locational factors that were made by the survey panels. For exemplary testing of this basic idea, we chose logistics sectors characterised by a high degree of consumption-oriented services.

These include, for instance, retail logistics operators, the CEP industry and the e-commerce sector, among others—ultimately including any sector that is very close to the end consumer. The question investigated was in what ways the coverage or the number of consumers/customers reached developed during two time periods (2000–2009 versus 2010 and years since). It is true that the paradigmatic shift has increased the proximity to the customer? Have the nodes (sites) moved closer to the population centres? Has the degree of coverage increased and has it put a larger number of people within reach?

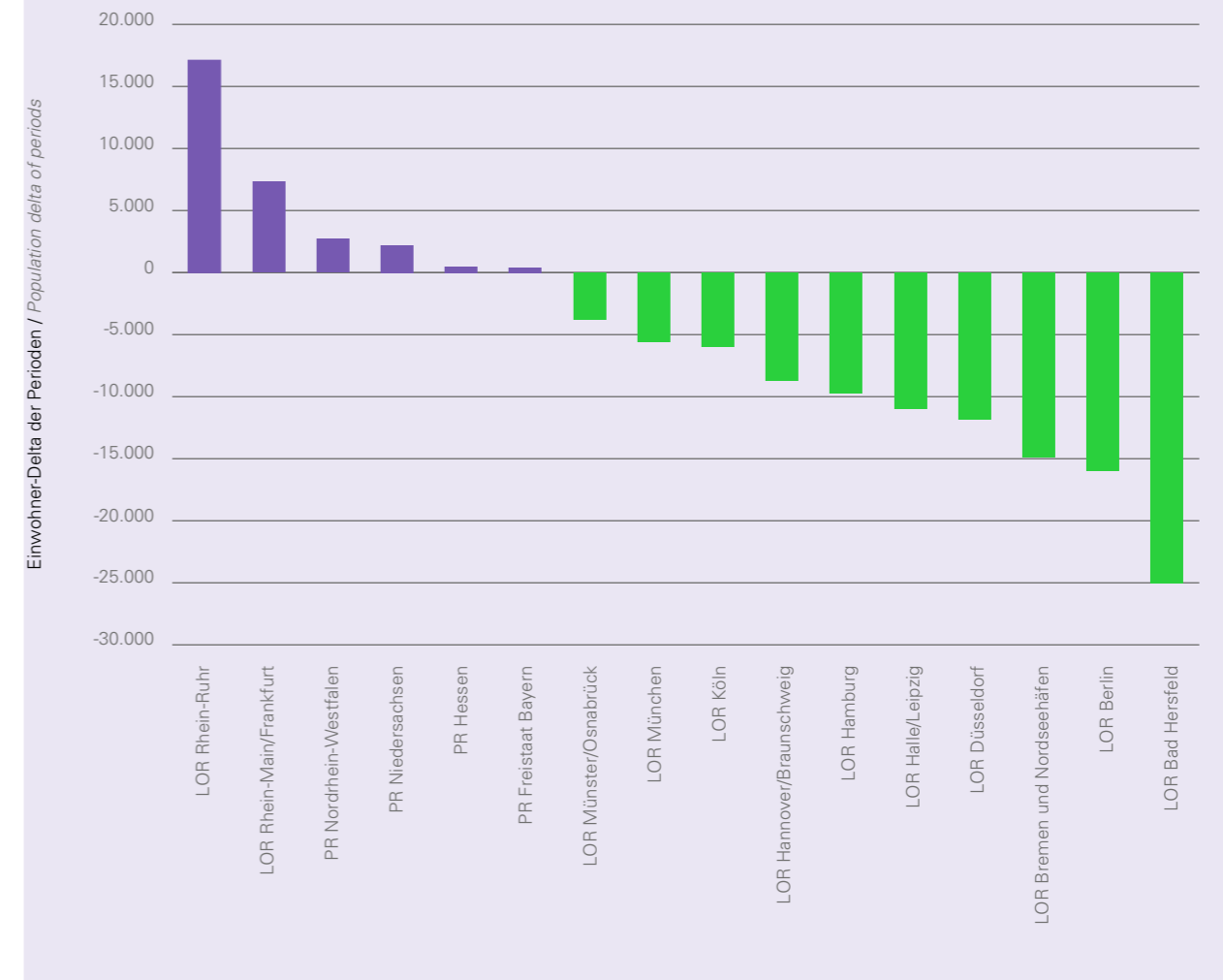
Definition and Analytic Methodology: Coverage of Logistics Sites (Logistics Nodes)

The sought proximity of the logistics sites to end consumers is based on the premise that a logistics site should reach as large a population in its vicinity as possible. In a first step, sites were selected for the two periods (2000 through 2009 and the years since 2010) that had been selected by their occupiers and that had thus caused floor space to be absorbed either through letting take-up or through owner-occupancy. For these sites (logistics nodes), the residents they cover (supply) within a radius of 5 km and 10 km of the locations were subsequently calculated. The degree of coverage thus determined—one could also call it their centrality of location on the level of residents—was then averaged for all nodes. The map shows the comparison of the averaged centralities of the two periods analysed, aggregated for individual logistics regions (LOR) or peripheral regions (PR) of German Länder.

Durchschnittlicher Abdeckungsgrad im Umkreis von 5 km im Vergleich der Perioden 2000–2009 und seit 2010
Average coverage within a radius of 5 km when comparing the periods 2000–2009 and the years since 2010



1.4.1 Mittlerer Abdeckungsgrad im Umkreis von 5 km der Logistikstandorte in den Bezugsregionen (Auswahl) / *Medium coverage within a radius of 5 km of the logistics sites in the reference regions (selected)*



Jüngere Ansiedlungen erreichen häufig weniger Menschen als zuvor

In der Auswertung zeigt sich, dass die Regionen mit dem höchsten Zuwachs beim Abdeckungsgrad nicht etwa die großen Metropolen sind, sondern eher peripher gelegene Regionen. Hier ist es gelungen, näher an die Zentren heranzurücken und im Schnitt mehr Einwohner pro Logistiknoten zu versorgen. Die Regionen, welche eine besonders stark ansteigende durchschnittliche Einwohnerabdeckung im Umkreis der Logistikstandorte aufweisen konnten, sind Nürnberg, Halle/Leipzig sowie Kassel/Göttingen. Hier gelang es den Logistikunternehmen, mit ihren Standorten näher an die Konsumenten heranzurücken. Im Schnitt erreichten die Standorte in diesen Regionen im Zeitraum ab 2010 zwischen 20.000 und 35.000 Einwohnern zusätzlich.

More Recently Established Facilities Often Reach Fewer People than Used to be the Case

The evaluation reveals that the region with the highest increases in coverage are not the major metropolises, as you would expect, but rather the peripheral regions. Here, operators managed to move closer to the centres and to supply more residents per logistics node on average. Regions that boast a particularly steep increase in average population coverage inside the radius of logistics sites include Nuremberg, Halle/Leipzig and Kassel/Göttingen. In these regions, logistics firms successfully relocated their sites closer to the consumer. Sites in these regions reached an extra 20,000 to 35,000 residents on average during the period that started in 2010.



Quelle / Source: Bremer

Außenansicht einer Zustellbasis /
Exterior view of a delivery site

Berliner Logistiker siedeln sich vermehrt im Umland an

Dass Logistikstandorte in den hochverdichteten, großen Ballungsräumen absolut gesehen mehr Menschen erreichen können als periphere Standorte, ist naturgemäß wenig überraschend. Schaut man sich jedoch die Entwicklung des mittleren Abdeckungsgrads im Umkreis von 5 km um die Logistikstandorte an, so wird deutlich, dass die Metropolregionen eine abnehmende Tendenz aufweisen. Im Vergleich können die jüngeren Ansiedlungen weniger Menschen im Schnitt erreichen. Mit Blick auf die Logistikregion Berlin ist diese Entwicklung plakativ nachzuvollziehen – der mittlere Abdeckungsgrad sinkt von 188.000 versorgten Einwohnern auf knapp 105.000. Folglich konnten die Logistikdienstleister hier im Vergleich zur Vorperiode im Wesentlichen Standorte finden, die weiter abgelegen von den urbanen, verdichteten Kernen der Hauptstadtmetropole liegen.

Fazit: Last-Mile-Logistik und Verkehrsminimierung wird durch Mangel an integrierten Lagen erschwert

Die Großstädte bieten zweifellos das größte Potenzial für den Zugang zu den Endverbrauchern und liegen auch in absoluten Werten oben in der Rangliste der Abdeckungsgrade. Es konnten hier jedoch relativ gesehen weniger Standorte in den sehr urbanen Lagen mit hohem Abdeckungsgrad neu erschlossen werden. Zunehmend wird dagegen in die Randlagen und Umlandgebiete der Städte ausgewichen.

More and More Berlin-Based Logistics Operators Relocate beyond the City Limits

Of course, it stands to reason that logistics sites in highly densified and large conurbations reach more people than peripheral sites can. But if you take a closer look at the development of the medium degree of coverage within a 5-km radius around the logistics sites you will find that the metro regions are subject to a downward trend. Conversely, more recently installed facilities tend to reach fewer people. As far as the logistics region of Berlin goes, the development is quite conspicuous to see—the average degree of coverage dropping from 188,000 down to barely 105,000 residents supplied. What this essentially implies is that logistics service providers were able to find sites more remote from the urban, densified cores of Germany's first metropolis.

Conclusion: Last-Mile Logistics and Traffic Minimisation are Hampered by the Shortage of Integrated Locations

Major cities doubtlessly harbour the biggest potential for access to end consumers while also ranking at the top of the list in terms of coverage. But relatively speaking, it has become harder and harder to develop new sites in inner-city locations with high degrees of coverage. This is why operators have increasingly opted for alternatives in peripheral location and suburbs.

1.5 Abdeckungsgrad der Logistikstandorte nach Sektoren

1.5 Coverage of the Logistics Sites by Sector

Neben den regionalen Unterschieden variiert die Standortzentralität im Sinne des Abdeckungsgrades auch zwischen den jeweiligen Logistiksektoren. Da sich die Ansprüche an den Standort nach den jeweiligen Geschäftsmodellen der Unternehmen richten, müssen diese von Fall zu Fall unterschiedlich bewertet werden. Die Nähe zu den Bevölkerungsschwerpunkten ist dementsprechend unter den konsumentenorientierten Logistikdienstleistern ein entscheidendes Kriterium. Die Gewichtung zwischen den einzelnen Logistiksektoren kann jedoch unterschiedlich hoch ausfallen.

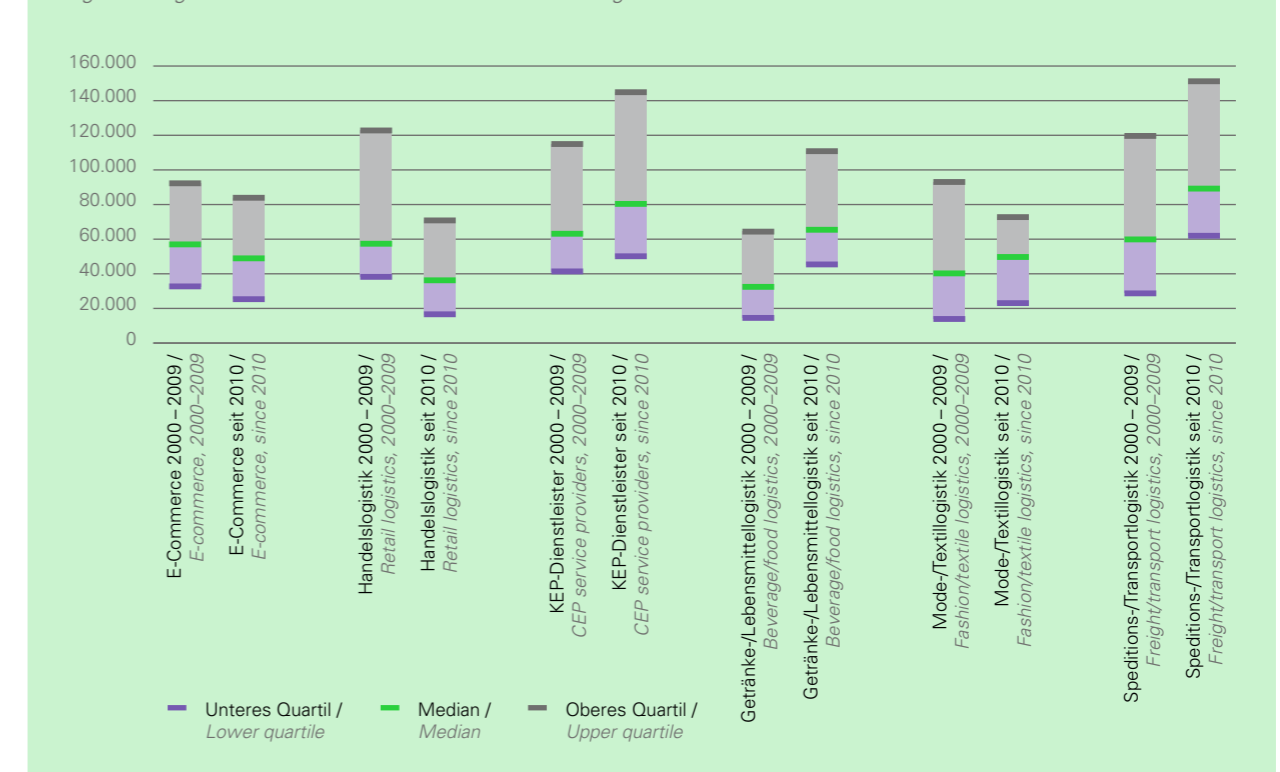
Diejenigen Sektoren, welche besonders stark vom Zugang zu den Ballungsräumen profitieren können, werden versuchen, ihre Standortnetze zunehmend zu Gunsten einer höheren Zentralität auszurichten. Das Vorgehen zur Ableitung des Abdeckungsgrades für die Logistiksektoren (Sektorzentralität) ist dabei analog zu der Herangehensweise für die Standortzentralität. In diesem Fall wurden die Einwohner im Umkreis solcher Standorte aggregiert, die nur bestimmte Logistiksektoren bedienen.

In addition to the regional differences, the centrality of location varies in terms of coverage even among the respective logistics sectors. Since the business model of a company defines the expectations in a given location, site assessments have to differentiate accordingly on a case to case basis. The proximity to population centres is, of course, a decisive criterion among consumer-oriented logistics service providers. But how it is weighted can differ from one logistics sector to the next.

Those sectors that stand to benefit more than others from access to the conurbations will step up their efforts to realign their networks of sites for the purpose of increased centrality. The process for deriving the degree of coverage for logistics sectors (centrality of sectors) is analogous to the approach taken to determine the centrality of location. In this case, the survey aggregated the residents living in the surrounding areas of sites that only serve certain logistics sectors.

1.5.1

Durchschnittlicher Abdeckungsgrad an Einwohnern im 5 km Umkreis rund um die Standorte /
Average coverage of residents within a radius of 5 km from a given site



KEP-Branche und Spedition/Transporte mit höherer Zentralität seit 2010

Wenn von Logistiksektoren mit einem Bedarf an Zugang zu einwohnerstarken Gebieten die Rede ist, kommen unweigerlich die KEP-Dienstleister in den Sinn. In der Tat erweisen sich diese als der Logistiksektor, welcher eine sehr hohe Anzahl an Einwohnern im näheren Umkreis um ihre Standorte erreichen kann. Im zeitlichen Verlauf zeigt sich, dass diese seit 2010 noch einmal deutlich näher an die Bevölkerungsschwerpunkte heranrückte sind. Im Median werden innerhalb eines Umkreises von 5 km rund 80.300 Einwohner erreicht.

Ähnlich verhält es sich bei den Speditions- und Transportlogistikern, die im Schnitt eine ebenso hohe Anzahl von Einwohnern in ihrem Umkreis beliefern können. Die Sektorzentralität war jedoch immer vergleichsweise hoch. Daher fällt der Zuwachs in der Periode ab 2010 geringer aus als bei den KEP-Dienstleistern.

Neben diesen beiden sticht vor allem die Handelslogistik heraus. Bei Neuansiedlungen ab 2010 werden deutlich weniger Einwohner erreicht als noch bei den Ansiedlungen im Zeitraum 2000 bis 2009. Dies betrifft sowohl den Umkreis von 5-km als auch den 10-km-Radius. Ursächlich kann hierfür eine vermehrte Ansiedlung von Logistikzentren angesehen werden, welche die funktionale Rolle eines Zentrallagers einnehmen. Im gleichen Sinne haben sich die Standorte der Mode-/Textillogistik entwickelt, die in der aktuellen Periode im Mittel weiter entfernt liegen von den urbanen Gebieten bzw. weniger Einwohner an den neuen Standorten erreichen. Zur Belieferung der Filialen wird vor allem eine gute Anbindung an das überregionale Verkehrsnetz der Standorte präferiert. Von Bedeutung ist hier vorrangig die effiziente Logistikkette von Haupt- über Regionallager bis hin zu den Filialen.

CEP Industry and Freight/Transportation with Higher Centrality since 2010

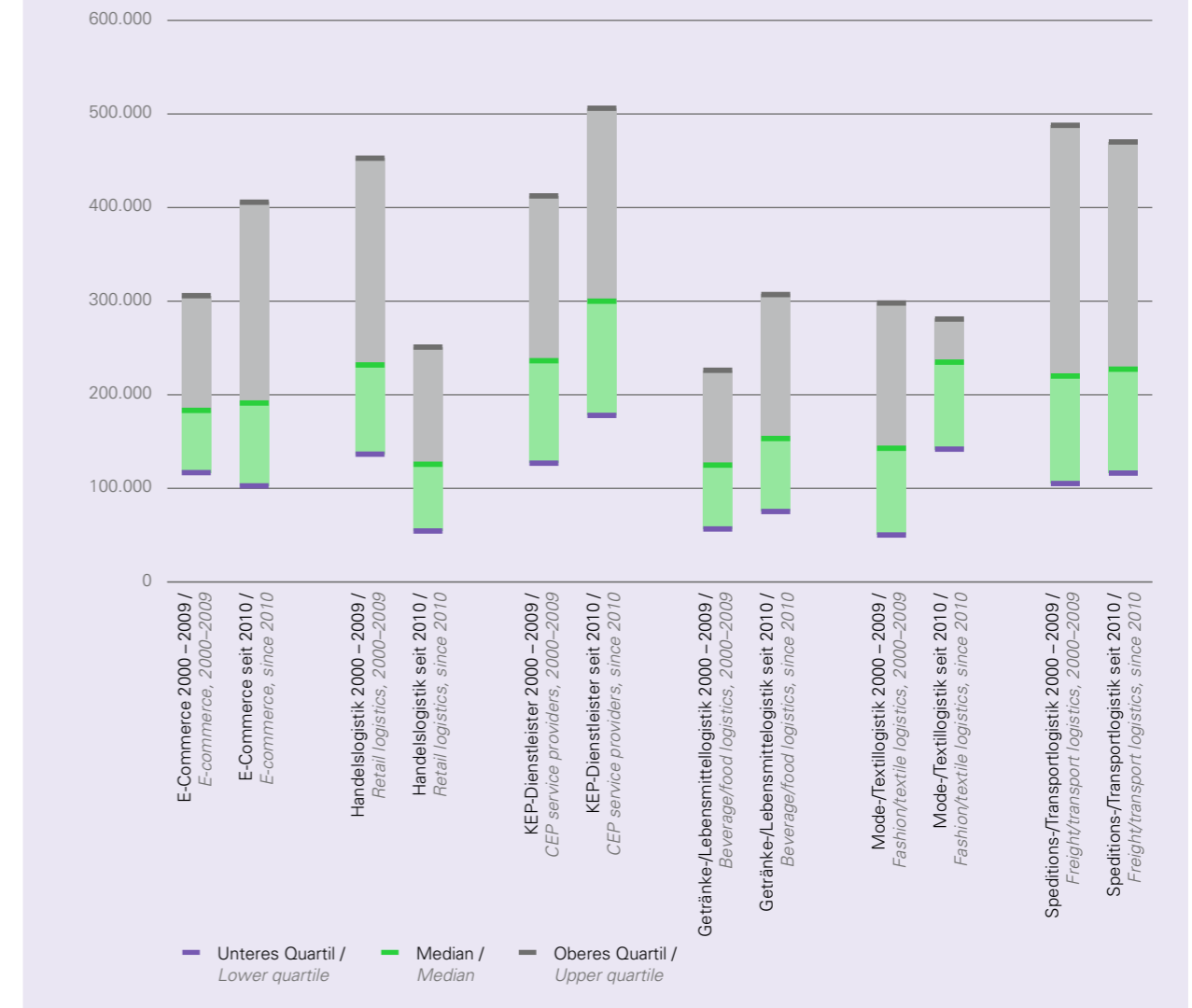
Whenever the discussion centres on logistics sectors with a need to access densely populated areas, CEP service provider will inevitably come to mind. To be sure, they represent the one logistics sector that is capable of reaching a very high number of residents inside a small radius around their locations. Their evolution over time shows that they have managed to move much closer yet to the population centres in the years since 2010. Their median reach within a 5-km radius is around 80,300 residents now.

Much the same is true for freight forwarding and transport companies which are generally able to serve a similarly high number of people in surrounding areas. But their sector centrality has always been comparatively high anyway. This is why their growth in the time since 2010 has been slower than that of CEP service providers.

In addition to these two, retail logistics stands out above all. Retailers opening new warehouses in the time since 2010 reach far fewer residents than venues opened between 2000 and 2009. This is true for a 5-km as much as for a 10-km radius. The underlying reason for this is the increased installation of logistics centres that have assumed the functional role of central warehouses. Analogously, the sites developed by fashion/textile logistics lately tend to be more remote from urban areas and reach fewer residents in their new locations. More than anything else, making deliveries to branches requires convenient access to the inter-regional road and rail networks of the preferred locations. Of chief significance in this context is an efficient logistics chain connecting main warehouse, regional warehouses and outlets.

1.5.2

Durchschnittlicher Abdeckungsgrad an Einwohnern im Umkreis von 10 km rund um die Standorte / Average coverage of residents within a radius of 10 km from a given site



E-Commerce sucht Nähe zu Metropolräumen

Der E-Commerce ist eine der dynamischsten Nachfragegruppen für Logistikimmobilien in der laufenden Dekade. Vornehmlich werden hier Mega-HUBs (zumeist) auf der grünen Wiese betrieben. Während im 5-km-Radius in der Phase seit 2010 eine leicht abnehmende Tendenz im Vergleich zur vorherigen Periode zu verzeichnen war, so ist im 10-km-Radius das Gegenteil der Fall. Hier können in der Spitze rund 100.000 Einwohner mehr erreicht werden. Dies liegt daran, dass die für Mega-HUBs benötigten Grundstücksgrößen tendenziell eher im Außenbereich zu finden sind. Dabei bewegt man sich aber möglichst wenig von der Metropole weg und aktiviert Standorte in Gemeinden rund um die Metropolräume.

E-Commerce Seeks Proximity to Metro Regions

The e-commerce is one of the most dynamic demand groups for logistics real estate in this decade. The preferred type of structure are mega-hubs (mostly) operated in greenfield settings. While the 5-km radius registered a slightly regressive tendency after 2010 when compared to the prior period, the opposite being true for the 10-km radius. At a maximum, it reaches an extra 100,000 residents, give or take. This is due to the fact that the plot sizes required for setting up mega-hub tend to be located outside the city limits. But operators strive to stay as close to the respective metropolis as possible, picking sites in municipalities in the greater metropolitan areas.

Nähe zu den Ballungszentren wird sich zukünftig erhöhen

Bricht man die Komplexität der Standortentscheidungen der Logistikdienstleister auf die Nähe zu den Einwohnern herunter, machen sich durchaus prägnante Differenzen zwischen den verschiedenen Logistiksektoren bemerkbar. Die Affinität für Standorte nahe den Ballungsräumen ist nicht in allen Sektoren gleichermaßen stark ausgeprägt. Im zeitlichen Verlauf haben sich die Verhältnisse mal mehr und mal weniger stark geändert. Als Folge des auch zukünftig erwarteten, weiter steigenden Paketsendungsvolumens wird hier insbesondere für den KEP-Sektor und den E-Commerce weiter eine hohe Nachfragekraft nach Standorten mit einem schnellen Zugang zu den bevölkerungsstarken Gebieten erwartet – dies auch, um eine Last-Mile-Logistik mit Same-Day-Belieferung überhaupt erst zu ermöglichen.

Bei der Handelslogistik scheint es so, dass die absolute Nähe der Logistikzentren durch die große Dichte an Filialen in den letzten Jahren etwas an Bedeutung verloren hat. Strategisch gut platzierte Regionallager waren dabei eher von Bedeutung. Der Blick ins Ausland zeigt, dass zaghafte Tendenzen eines Strategiewechsels angedacht werden. Dort betrachtet man die Filialen als eigenständige kleine Logistikstandorte. Diese können auf Kosten der Verkaufsfläche selbst logistische Funktionen übernehmen und eine unmittelbare Belieferung von urbanen Gebieten ermöglichen. Die Regionallager würden in diesem Konzept nicht mehr in der heutigen Menge benötigt.

Proximity to Conurbations will Increase in Future

If you break down the complexity of site decisions by logistics service providers down to the proximity to residents, you will find distinct differences among the various logistics sectors. The affinity for locations near conurbations differs in strength from one sector to the next. Moreover, the ratios are subject to major or minor shifts over time. Due to the continued increase in the volume of future parcel shipments, it is safe to predict that the CEP sector and e-commerce will drive a sustained and keen dynamic of demand for locations with easy access to populous areas—not least in order to facilitate last-mile logistics and to make same-day delivery feasible at all.

In the case of retail logistics, the absolute proximity of logistics centres seems to have lost a little in significance in recent years because of the high density of retail outlets. Instead, strategically well-placed regional warehouses seem to have been more important. A look beyond Germany's borders shows tentative strategy shifts are being considered. Here, retail branches are considered autonomous little logistics sites. They can, in any case, assume logistics functions, if at the cost of losing some retail areas, and make direct deliveries within urban areas a viable option. Under this concept, regional warehouses are no longer required on the same scale as today.

1.6 Regionale Bedarfsprognose für Logistikflächen GI-Flex lite

1.6 “GI-Flex lite” Regional Demand Forecast for Logistics Facilities

Der regionale Bedarf an Logistikflächen in der Zukunft ist ein Schlüssel in der Beurteilung der Zukunftsfähigkeit der Logistikimmobilien. Die zukünftig hohe Nachfrage nach logistischen Dienstleistungen geht mit einem zunehmenden Bedarf an logistisch nutzbaren Flächen einher. Mithilfe der Beurteilung des zukünftig erwarteten Flächenbedarfs kann so beispielsweise ein etwaiges Leerstandsrisiko bei Neuentwicklungen auf regionaler Ebene abgeschätzt werden. Ebenso zeigt sich dadurch, in welchen Regionen stärkeres Potenzial für weitere Flächenneuzugänge besteht.

Der regionale Logistikflächenbedarf gemäß der „GI-Flex lite“-Modellierung

Um den zukünftigen Bedarf für zusätzliche Logistikflächen quantifizieren zu können, wird auf der Basis einer Gewerbeflächen- und Industrieflächenbedarfsprognose die zu erwartende Flächennachfrage im Sektor der Logistikimmobilien modelliert. Zur Ermittlung des Gewerbeflächenbedarfs wird das bulwiengesa-eigene Prognosemodell GI-Flex angewendet, welches ebenfalls im Rahmen von kommunalen und regionalen Gewerbeflächenentwicklungskonzepten eingesetzt wird. Landläufig finden für solche Prognosen auch Modelle des GIFPRO-Verfahrens Anwendung.

In der vorliegenden Modellierung sind die maßgeblichen Quoten des GIFPRO-Ansatzes auf einen aktualisierten Stand gebracht worden und weitere Schlüsselparameter wurden für eine bessere Prognosefähigkeit angepasst. Grundlage der abgeleiteten Kennziffern ist die Informationsfülle und -tiefe der bulwiengesa Datenbank. Zur besseren Skalierbarkeit über das gesamte Bundesgebiet wurde das GI-Flex-Modell in einer reduzierten lite-Version herangezogen. Im Studienkontext zielt diese einzig auf den Flächenbedarf nach Logistikimmobilien ab. Das vollumfängliche GI-Flex Modell kann in Einzeluntersuchungen genauer an die >

The regional demand for logistics facilities going forward plays a key role in appraising the long-term viability of logistics real estate. Strong future demand for logistics services will be matched by a growing demand for accommodation that lends itself to logistics purposes. The appraisal of the floor space requirements to be expected in future can, for instance, be used to assess a potential vacancy risk for new-build developments on the regional level. It also shows which regions have a higher potential for additional new-build completions.

The Regional Demand for Logistics Accommodation According to the “GI-Flex lite” Modelling

In order to quantify the future demand for additional logistics accommodation, the demand forecast for commercial and industrial accommodation is used as basis for modelling the demand for space in the logistics real estate sector. The demand for commercial accommodation is determined with the help of bulwiengesa's proprietary forecast model “GI-Flex”, which is also employed within the framework of municipal and regional development concepts for commercial premises. Models of the GIFPRO method are also commonly used to generate such forecasts.

In the modelling used for the present purposes, the definitive ratios of the GIFPRO approach were updated while additional key parameters were adapted to enhance the forecast capability. The basis for the derived key ratios is the wealth and depth of information available in the bulwiengesa database. To facilitate the nationwide scalability across Germany, a downsized “lite” version of the GI-Flex model was employed. Within the context of the present survey, it focused exclusively on the demand for logistics accommodation. For the sakes of individual investigations, the full-scale GI-Flex model can be more >

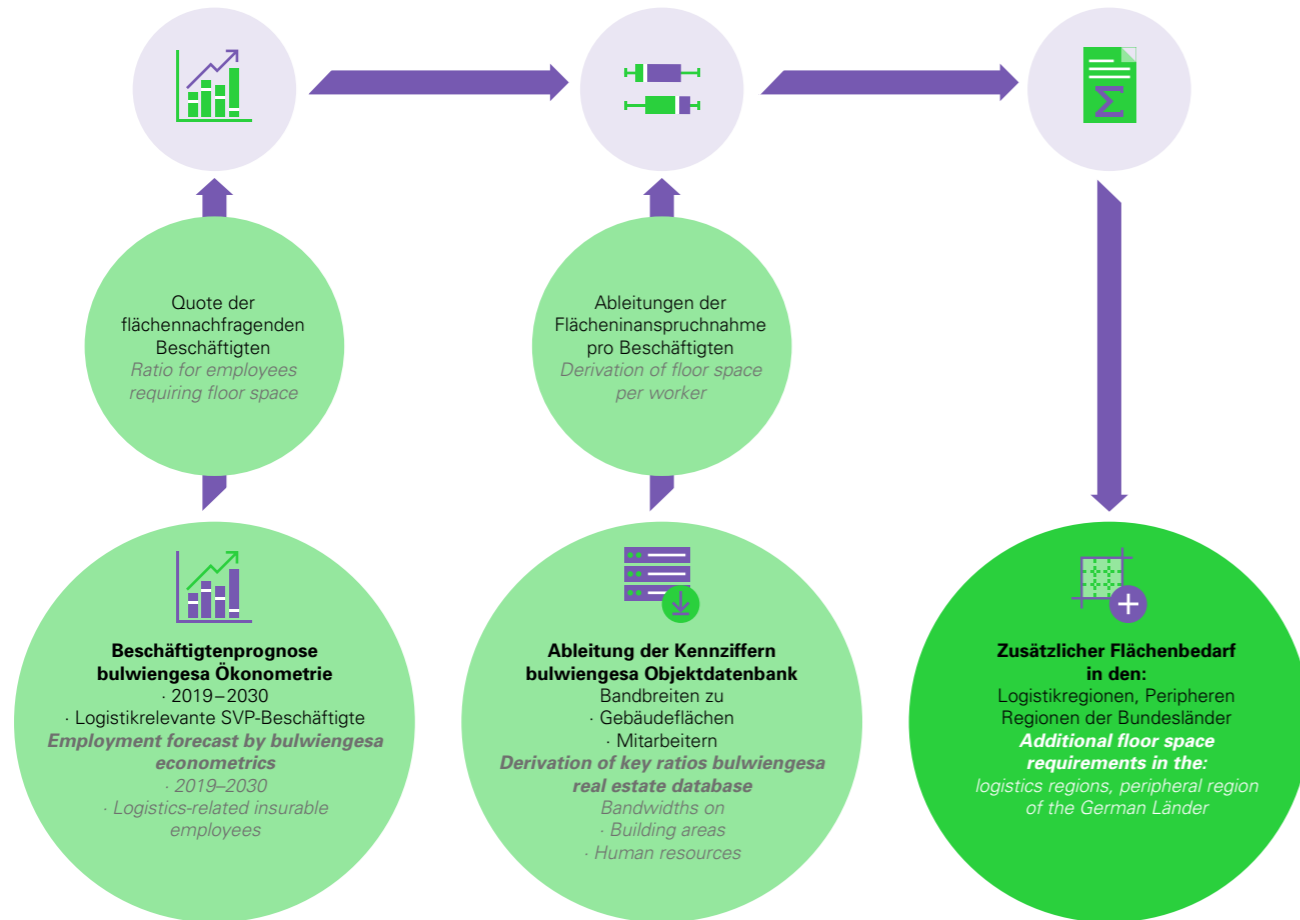
> örtlichen Gegebenheiten wie der lokalen Unternehmensstruktur angepasst werden. Außerdem lässt sich das vollumfängliche Modell zusätzlich um den dezidierten Industrieflächenbedarf in den Regionen erweitern.

Basis der Bedarfsrechnung sind hierbei die SVP-Beschäftigten, die dem Wirtschaftszweig der Logistik zugeordnet werden können. Die Flächenbedarfsermittlung erfolgt unter der Annahme, dass ein spezifischer Anteil der SVP-Beschäftigten in jedem Jahr als logistikflächennachfragende Beschäftigte in Folge von Neuanstellungen und Standortverlagerungen in Erscheinung treten. Ausgehend von den flächennachfragenden Logistikbeschäftigten einer Region werden Kennziffern der Flächeninanspruchnahme (= nachgefragte Fläche je Beschäftigtem) abgeleitet, resultierend in dem gesamten Flächenbedarf einer Region. Die räumlichen Bezugseinheiten für den Bedarf stellen hierbei die Logistikregionen und die Peripherien der Bundesländer dar. Aus der Summe des Flächenbedarfs der flächennachfragenden Beschäftigten in der Region ergibt sich der Bedarf an Logistikflächen für die gesamte Betrachtungsregion.

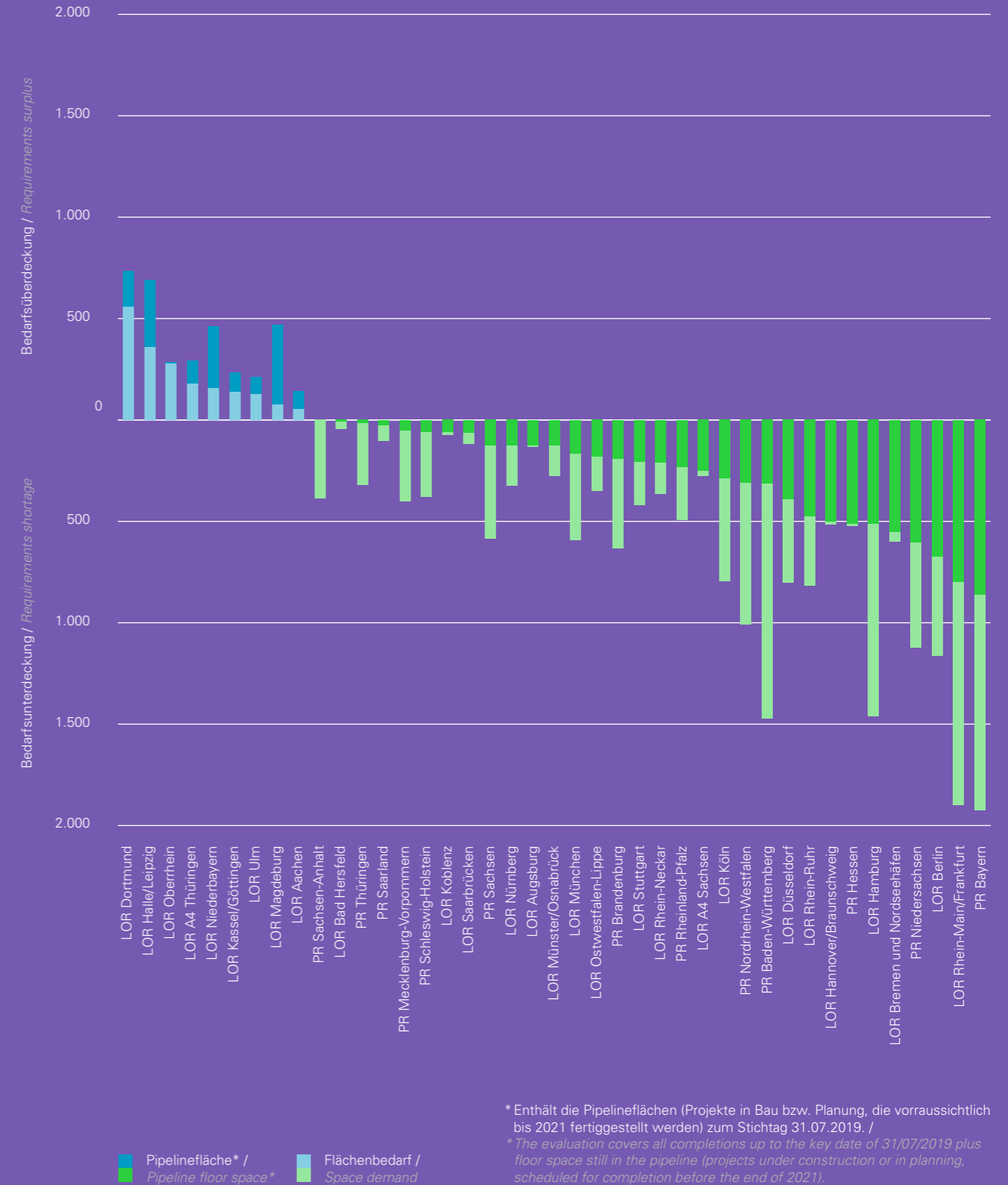
> closely adapted to the local conditions, such as the local business structure. In addition, the full-scale model may be expanded to include the dedicated demand for industrial accommodation.

The basis underlying the demand calculation is the number of insurable employees that can be grouped with the industrial sector of logistics. Identification of the demand for accommodation is based on the assumption that each year a specific share of the insurable employees will enter the picture through jobs requiring logistics space because new facilities have been developed or existing ones relocated. Based on the number of jobs requiring logistics floor space in a given region, key ratios representing the floor space consumption (= floor space required per employee) are derived and then used to determine the region's total demand for accommodation. The geographic reference units for the demand in this context are the logistics regions and the peripheries of the German Länder. The aggregate demand for accommodation generated by employees requiring logistics space in the region translates into the demand for logistics accommodation of the entire region examined.

1.6.1 Schema des „GI-Flex lite“-Modells / Diagram of the „GI-Flex lite“ model



1.6.2 Bedarfsdeckung der Logistikregionen in der kurzen Frist (2019–2021) in Tsd. qm / Fulfilment of demand in the logistics regions, short term (2019–2021), in '000 sqm



* Enthält die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich bis 2021 fertiggestellt werden) zum Stichtag 31.07.2019. / * The evaluation covers all completions up to the key date of 31/07/2019 plus floor space still in the pipeline (projects under construction or in planning, scheduled for completion before the end of 2021).

1,9 Mio. qm

Flächenbedarf sowohl für die Peripherie Bayerns als auch die Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt / Demand for accommodation in the periphery of Bavaria and in the Rhine-Main/Frankfurt logistics region

Hoher ausstehender Flächenbedarf in Logistikspitzenregionen

In der Gegenüberstellung des ermittelten Bedarfs in der kurzen Frist (2019 bis 2021) mit den Logistikflächen, die sich innerhalb des gleichen Zeitraumes in Bau oder in der Planungsphase befinden, können regionale Über- bzw. Unterdeckungen des Bedarfes identifiziert werden. Die Pipelineflächen fließen mit Realisierungswahrscheinlichkeiten der einzelnen Projekte in die Analyse ein. In der grafischen Darstellung visualisieren die transparenten Säulen die gesamte Bedarfsfläche einer Bezugsregion, anteilig dazu stellen die gefüllten Säulen die Pipelineflächen in der Bezugsregion dar. Der vergleichsweise höchste Bedarf in dem Zeithorizont bis 2021 geht aus dem Modell für die Peripherie Bayern und die Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt hervor. In beiden Fällen liegt dieser bei rund 1,9 Mio. qm Fläche.

Für den Großteil der Logistikregionen zeigt sich, dass weiterer Spielraum für Flächenneuzugänge in der kurzen Frist bis 2021 besteht. Einen besonders hohen ausstehenden Bedarf, welcher noch nicht durch Pipelineprojekte gefüllt ist, melden unter den etablierten Logistikregionen Hamburg, Berlin und München an. Neue Entwicklungsprojekte in diesen Märkten werden auf ein hohes Nachfragepotenzial für Logistikflächen treffen.

Strong Unfulfilled Demand for Accommodation in the Prime Logistics Regions

Juxtaposing the appraised short-term demand (for 2019 through 2021) with the logistics facilities either under construction or in the planning stage during the same period makes it possible to determine whether the regional supply coverage falls short of demand or exceeds it. Developments in the pipeline are duly taken into account by the analysis subject to the probability of their respective completion. In the graphic representation, the transparent columns depict the entire floor area required in a given reference region, while the filled column represent the accommodation in the pipeline of the reference region as pro-rata share of it. The model identified the strongest demand within the time horizon ending in 2021, comparatively speaking, in the periphery of Bavaria and in the Rhine-Main/Frankfurt logistics region. In either case, the figure approximates 1.9 million sqm of floor area.

The majority of logistics regions showed an additional margin for new-build completions within the short-term period ending 2021. Established logistics regions that revealed a particularly strong unmet demand that will not be fulfilled by the projects now in the pipeline include Hamburg, Berlin and Munich. New development projects in these markets will thus be vindicated by a high demand potential for logistics facilities.

Bereits abzusehende Bedarfsdeckung in den Peripherien meist unterdeckt

Vor allem die peripheren Regionen der Bundesländer zeigen häufig in der kurzen Frist einen Flächenbedarf an, welcher zu deutlich weniger als der Hälfte durch die aktuellen Pipelineprojekte gedeckt ist. Andererseits kann für einige Regionen bereits zum derzeitigen Zeitpunkt eine nahezu vollständige Bedarfsdeckung ausgemacht werden. In den Logistikregionen A4 Sachsen, Augsburg, Bremen und Nordseehäfen, aber auch der Peripherie Hessens ist der prognostizierte Logistikflächenbedarf schon zu über 90 % gedeckt.

Bedarfsüberdeckungen in der kurzen Frist

Gleichermaßen wird deutlich, dass in der kurzen Frist in einigen Regionen der künftig erwartete Bedarf überdeckt ist. Zu deuten ist dies als ein bereits zu erwartendes Fertigstellungsvolumen in der Pipeline, welches die Nachfrage in der kurzen Frist übersteigt. Die höchste Bedarfsüberdeckung kann dabei in der Logistikregion Magdeburg festgestellt werden. Bis 2021 kündigt sich ein Flächenneuzugang von knapp 470.000qm an. Unter anderem befindet sich hier ein Amazon- sowie ein Rewe-Logistikzentrum in Bau, welche das Fertigstellungsvolumen weit über das gängige Niveau der vergangenen Jahre steigen lassen. Demgegenüber steht ein modellierter Flächenbedarf bis 2021 von insgesamt lediglich rund 78.000qm Fläche.

Da der Bedarf in dem Prognosemodell auf der Entwicklung der Logistikbeschäftigten basiert, kann diese Bedarfsüberdeckung auch als erheblicher Zuwachs der SVP-Beschäftigten im Logistikbereich gedeutet werden. Insgesamt sind es neun Regionen, die eine Bedarfsüberdeckung in der kurzen Frist bereits zum aktuellen Zeitpunkt anzeigen.

Predictable Demand Cover Tends to Fall Short of Actual Demand in the Peripheries

Especially the peripheral regions of the German Länder often show short-term demand for accommodation, and far less than half of it is covered by ongoing pipeline projects. On the other hand, it is safe to say for some of the other regions even now that their demand is almost fully covered already. Demand in the logistics regions A4 motorway Saxony, Augsburg, Bremen and North Sea ports but also in the periphery of Hesse is already covered to more than 90%.

Demand Surplus in the Short Run

At the same time, it is becoming apparent that short-term demand in some regions will be matched by excess cover. This would be suggested by an anticipated completions volume already in the pipeline that will exceed demand in the short run. The greatest demand surplus was identified in the logistics region of Magdeburg. Here, almost 470,000 sqm in new-build completions are expected to come on-stream between now and 2021. Developments already under way include logistics centres of Amazon and Rewe, which alone have raised the completions volume far above the level commonly seen in recent years. The figure contrasts starkly with a modelled demand for accommodation of merely around 78,000 sqm before 2021.

Since the demand according to the forecast model is based on the development of logistics jobs, the demand surplus could also be interpreted as a fast growth in insurable employment in the logistics sector. At this time, a total of nine regions already indicate a short-term demand surplus.

Szenarien der Flächeneffizienz

Mit der Perspektive auf den langfristigen Bedarf bis 2030 kristallisieren sich die Hotspots der zukünftigen Nachfrageschwerpunkte heraus.

Die in dem Modell angesetzten Kennziffern der Flächeninanspruchnahme der Logistikbeschäftigten gehen im Base-Case von den zum derzeitigen Stand ermittelbaren Kennziffern der Flächeninanspruchnahme aus. Aufgrund innovativer Entwicklungen im Logistikbereich etwa durch Automatisierung, Digitalisierung oder geringere Lagerhaltung ist die zukünftige Flächeninanspruchnahme der Mitarbeiter in den Logistikobjekten kein starres Konstrukt. Um diesen Umständen Rechnung tragen zu können, werden neben dem Base-Case zusätzliche Szenarien mit einer gesteigerten und einer niedrigeren Flächeninanspruchnahme einbezogen. Eine höhere Flächeninanspruchnahme pro Beschäftigtem repräsentiert in diesem Kontext eine gesteigerte Flächeneffizienz der einzelnen Mitarbeiter. Wohingegen auch geringere Flächenkennziffern etwa in den Logistikobjekten mit einem höheren Anteil von Umschlagaktivitäten beobachtet werden können.

Höchster zukünftiger Flächenbedarf in den Logistikregionen Rhein-Main/Frankfurt und der Peripherie Bayerns

Den höchsten Bedarf im Zeitraum bis 2030 vereinnahmt mit der Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt die Region, die sich ebenfalls in den zurückliegenden Jahren mit dem höchsten regionalen Fertigstellungsvolumen hervorgetan hat. Hieraus geht hervor, dass sich in der Vergangenheit die vergleichsweise hohe Nachfrage in überdurchschnittlich starken Bauaktivitäten niederschlagen konnte. Nahezu auf dem gleichen Bedarfsniveau von rund 7,8 Mio. qm zusätzlicher Logistikfläche bis 2030 bewegt sich die Periphere Region des Bundeslandes Bayern. Die Szenarien einer höheren und einer niedrigeren Flächeninanspruchnahme weisen für beide Regionen einen Korridor von etwa 6,3 Mio. qm bis ca. 8,7 Mio. qm des zu erwartenden Logistikflächenbedarfs aus.

Besonders hoch fällt der zusätzliche Flächenbedarf in einigen der großflächigen Bundeslandperipherien aus, wie derjenigen von Baden-Württemberg, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen. Im Gegensatz zu den etablierten Logistikregionen der Metropolen Hamburg und Berlin, welche ebenfalls einen besonders hohen Bedarf an zusätzlichen Logistikflächen erfahren, sind hier die Möglichkeiten wesentlich größer, die benötigten bebaubaren Flächen tatsächlich aufzufinden.

Scenarios of Space Efficiency

Identifying the prospective long-term demand through 2030 also reveals the hotspots where demand will be concentrated in future.

The key ratios for the floor-space of employees in the logistics business that the model uses in the base case scenario represent the verifiable current floor-space-per-worker ratios. Because of innovative developments in the logistics sector, e.g. automation, digitisation or low-scale warehousing, the future floor space per employee in logistics properties does not represent a fixed value. In order to do justice to these circumstances, the base case integrates additional scenarios projecting an increased and a reduced floor space consumption, respectively. In this context, a higher floor space per worker implies an increased space efficiency on the employee level. Conversely, lower floor area ratios are also observable, for instance in logistics assets with a higher share of transshipment activities.

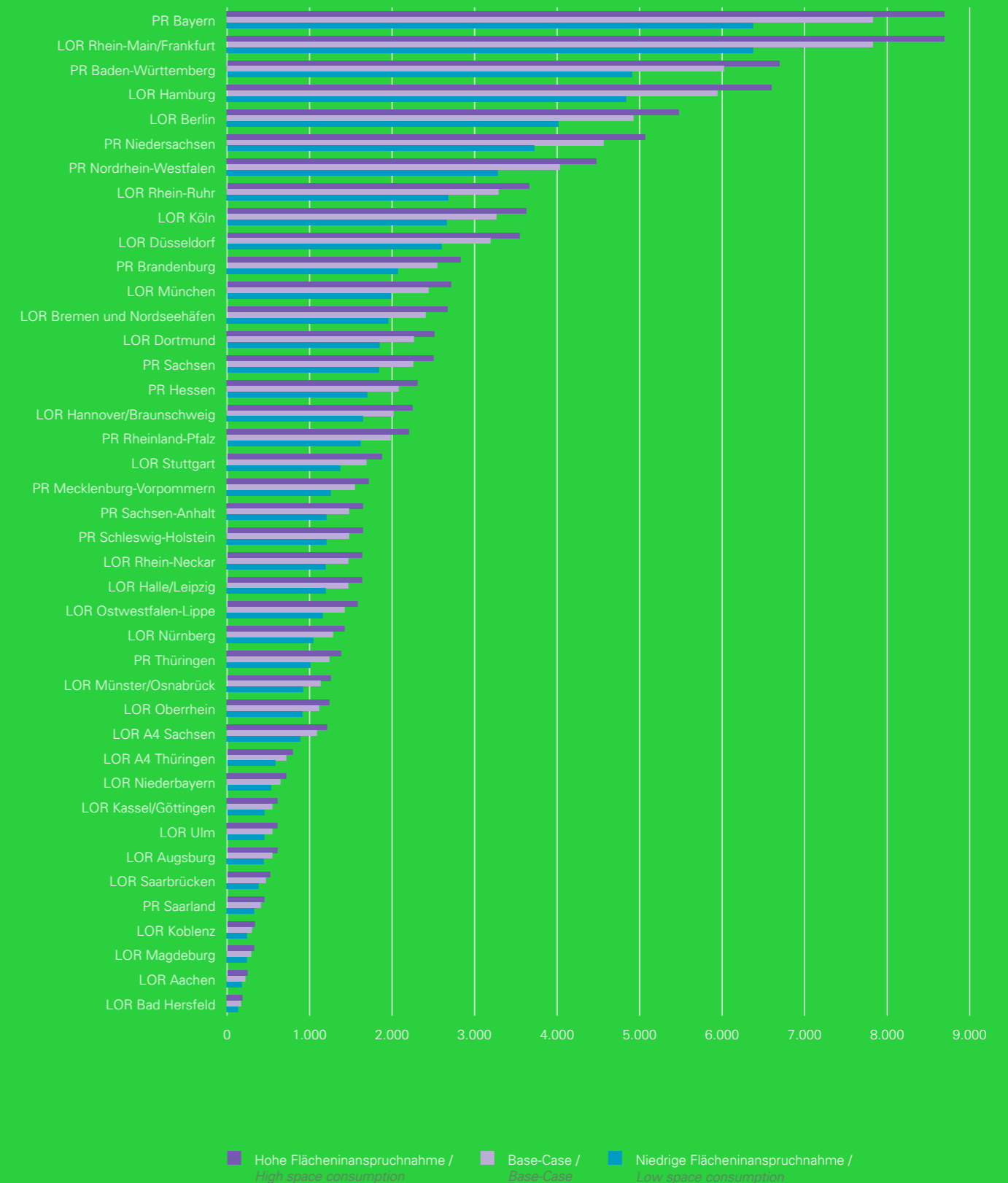
Strongest Future Demand for Accommodation in Logistics Regions Rhine-Main/Frankfurt and Periphery of Bavaria

The strongest demand during the period ending in 2030 is apparent in the Rhine-Main/Frankfurt logistics region, meaning the region that has boasted the highest regional completions volumes in recent years. It is reasonable to say that, historically speaking, the comparatively keen demand prompted an above-average level of building activities. The same demand level of around 7.8 million sqm in additional logistics accommodation between now and 2030 is projected for the peripheral region of Bavaria. The scenarios with a higher and lower floor space consumption return a corridor of around 6.3 million sqm to around 8.7 million sqm of the anticipated demand for logistics accommodation in either region.

The identifiable extra demand for accommodation is particularly high in the peripheries of the largest states, including Baden-Württemberg, Lower Saxony and North Rhine-Westphalia. Unlike in the established logistics regions of the metropolises Hamburg and Berlin, where demand for additional logistics facilities is also very high, these states have far more options for actually setting aside the required development land.

1.6.3

Szenarien des Flächenbedarfes der Logistikregionen in der langen Frist (2019–2030) in Tsd. qm / Scenarios of floor space requirements in the logistics regions, long term (2019–2030), in '000 sqm



Jährlicher Bedarf von 6,5 bis 7 Mio. qm an zusätzlicher Logistikfläche in Deutschland

Die Bedarfsprognose des „GI-Flex lite“-Modells verdeutlicht, dass der Bedarf für Logistikflächen auch in der Zukunft hohe Dimensionen erreichen wird. Das nötige Angebot für diesen Bedarf bereitzustellen, wird vor dem Hintergrund der Grundstücksengpässe zunehmend schwieriger. Vielerorts deutet sich bereits an, dass diese Differenzen zwischen dem theoretischen Bedarf und dem realisierten Fertigstellungsvolumen bestehen bleiben werden.

Auf Betrachtungsebene Gesamtdeutschlands erscheint gestützt durch die Prognoseberechnung des Modells ein theoretischer jährlicher Bedarf an neuen Logistikflächen von 6,5 bis 7 Mio. qm als durchaus realistisch. Im Vergleich zu den Fertigstellungsvolumina der Logistikflächen in Deutschland aus der Vergangenheit wird ersichtlich, dass zur Deckung des Bedarfs die Bauaktivitäten erheblich ansteigen müssten.

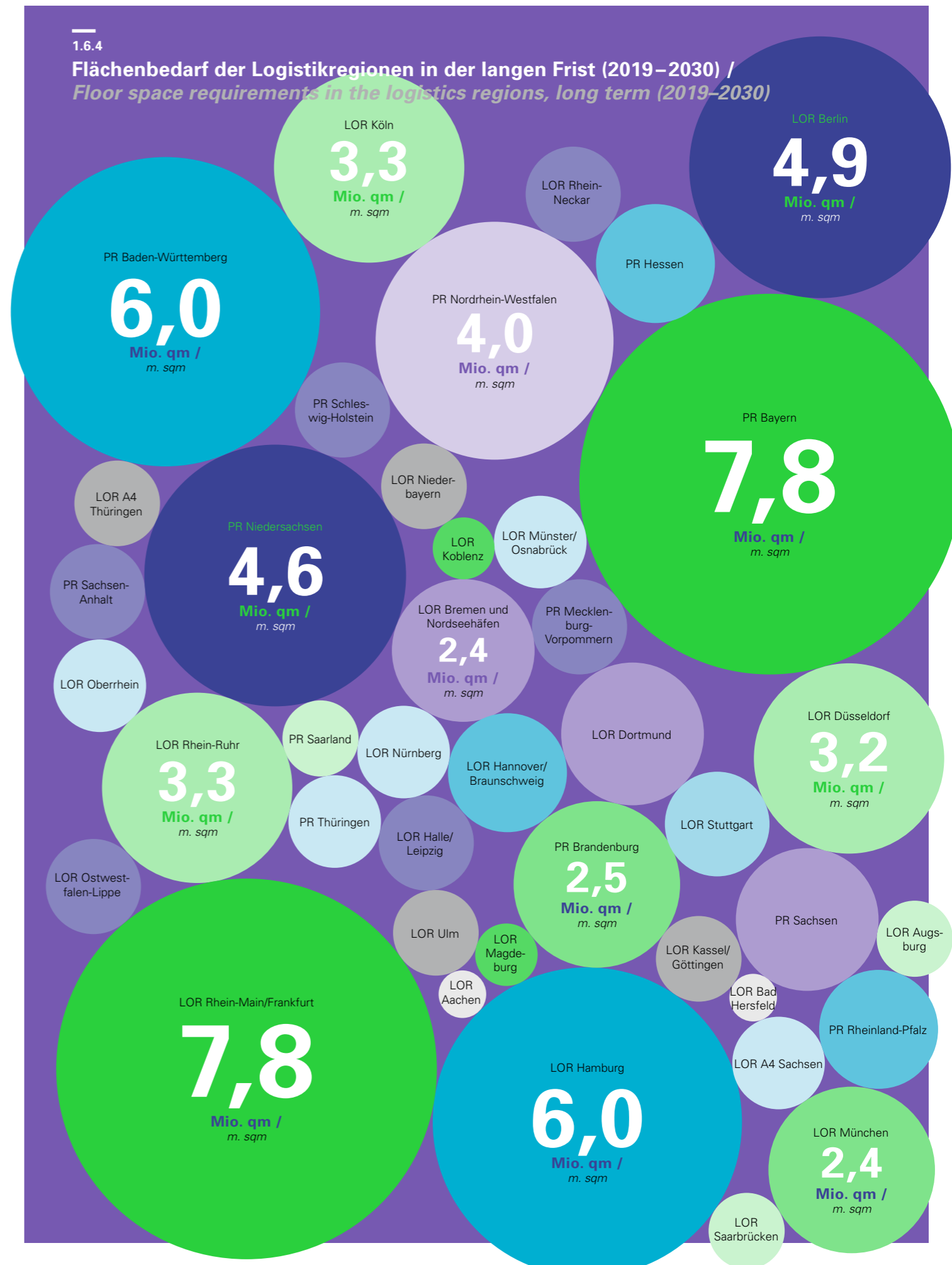
Das „GI-Flex lite“-Modell zeigt einen theoretischen Bedarf für Logistikflächen in Form einer simplifizierenden Prognose. Beachtet werden muss, dass es sich hierbei um eine Modellberechnung handelt, die eine Kopplung der Beschäftigtenentwicklung an die Flächennachfrage unterstellt.

Annual Demand of 6.5 to 7 Million sqm in Additional Logistics Accommodation in Germany

The demand forecast for the “GI-Flex lite” model illustrates that the future demand for logistics facilities will remain as strong as it has been. Against the background of land shortages, it will become increasingly difficult to provide the necessary supply. The situation in many places already suggests that this gap between hypothetical need and actual completions volumes is unlikely to close.

When looking at Germany as a whole, a hypothetical annual demand of 6.5 to 7 million sqm in new logistics facilities appears to be quite realistic and is backed by the forecast calculation using the model. Judging by historic completions volumes for logistics facilities in Germany, building activities would have to be stepped up drastically to satisfy this kind of demand.

The “GI-Flex lite” model shows a hypothetical need for logistics facilities in the form of a simplifying forecast. It should be borne in mind that this is only a sample calculation which is based on the assumption that the job growth and the demand for space develop in sync.



1.7 Der Blick in die Zukunft zeigt Beständigkeit

1.7 *The Outlook Suggests Stability*

Die Beständigkeit von Logistikimmobilien vereinigt eine Vielzahl von Aspekten in sich. Logistikwirtschaft und Immobilien sind dabei eng miteinander verwoben und bedingen sich gegenseitig. Stehen beide im symbiotischen Einklang, sind die Weichen für einen anhaltenden Aufschwung gestellt.

Über die gesamte Bandbreite von Akteuren der Panelbefragung zeigt sich, dass der Logistik in der Gegenwart eine hohe Bedeutung beigemessen wird. Wichtiger noch, es besteht großes Vertrauen in die Zukunftsfähigkeit der Logistik. Diese Zuversicht ebnet den Weg für den weiteren Bedeutungsanstieg des Sektors. Die zunehmende Relevanz der Logistik wird ebenfalls erkenntlich in der hohen Gunst, welche die Logistikimmobilie als Assetklasse erfährt. Das Risiko der Anlage wird von den Marktteilnehmern als gering eingestuft, was Ausdruck der Überzeugung der Panelteilnehmer in die Zukunftsfähigkeit des Sektors ist.

Die steigende Nachfrage nach logistischen Dienstleistungen, befördert durch technischen und gesellschaftlichen Wandel, stellt die Akteure vor die Aufgabe, ihre Standortnetze nach diesem Mehrbedarf auszurichten. Die Entscheidungskriterien bewegen sich dabei im Spannungsfeld der spezifischen Lagepräferenzen und einschränkenden Faktoren wie der Verfügbarkeit von bebaubaren Flächen oder Mitarbeitern. Einen Katalysator des Bedeutungszuwachses der Logistik stellt der E-Commerce und die damit zusehends in den Vordergrund rückende Belieferung der Endverbraucher dar. Für die Neuausrichtung der Standorte in die Nähe der Konsumenten haben sich in der Praxis vielerorts Hindernisse gezeigt. Ein hoher Wettbewerb um Bauflächen – gerade in den Metropolen – führt dazu, dass an vielen Stellen

The stability of logistics real estate combines a variety of aspects. The logistics industry and real estate are closely interwoven and mutually interact. If the two move in sync, the ground is laid for a sustained boom cycle.

The entire spectrum of stakeholders who are represented by the panel survey appears to credit logistics with a high significance in our day and age. More important yet, there is a deeply rooted faith in the long-term viability of logistics. The confidence paves the way for the sector's further gains in significance. The growing relevance of logistics also manifests itself in the high standing that logistics real estate enjoys as an asset class. It is rated as a low-risk investment by market players, which inversely implies that panel participants are convinced of the sector's long-term viability.

The rising demand for logistics services, which is driven by technical and societal transformation, brings operators face to face with the task to align their network of sites with the extra demand. The deciding factors here move in the stress field of specific geographic preferences and restricting aspects such as the availability of development land or of human resources. A catalyst for the growing significance of the logistics business is e-commerce and with it the increasingly important issue of the delivery to end consumers. On the ground, the realignment of sites in the proximity of consumers has in many places faced obstacles. The intense competition for development plots—especially in the metropolises—has brought about a situation where operators need to compromise when choosing sites. Searching for stable locations with an eye to long-term viability

„... es besteht großes Vertrauen in die Zukunftsfähigkeit der Logistik.“
“... there is a deeply rooted faith in the long-term viability of logistics.”

Kompromisse in der Standortwahl eingegangen werden müssen. Die Suche nach dem beständigen Standort für die Zukunft ist somit ein komplexes Unterfangen, für welches es nicht nur einen Lösungsweg gibt. Diese Umstände lassen den Schluss zu, dass das beobachtbare Ansiedlungsgeschehen nicht gänzlich den theoretischen Bedarf an neuen Flächen widerspiegelt.

An dieser Stelle liefert die „GI-Flex lite“-Prognose eine quantitative Aussage, wie hoch dieser regionale Bedarf zukünftig ausfallen wird. Summiert man die gewonnenen Erkenntnisse, so wird auch in der Zukunft ein beständig hohes Nachfrageniveau deutlich, welchem durch ein entsprechend hohes Angebot begegnet werden muss.

Gemessen am ausstehenden Bedarf ist das Ende der Fahnenstange für Neuentwicklungen noch lange nicht erreicht. Dieser beständige Bedarf befeuert die weitere Dynamik aller Spielarten von Logistikimmobilien und führt somit zur Expansion des gesamten Kosmos der Logistikimmobilien.

has become a complex endeavour that is impossible to resolve with a one-size-fits-all solution. The circumstances make it reasonable to conclude that the observable installation of new facilities does not wholly reflect the hypothetical demand for new accommodation.

It is in this context that the “GI-Flex lite” forecast delivers a quantitative statement on the scale of future regional demand. Summing up the insights gained reveals a consistently high demand level going forward that should be met with proportionate supply.

Judging by the anticipated demand, there is no sign that the limits of what the market can absorb in new-build developments will be reached any time soon. Rather, it is persistent demand that fuels the dynamics of logistics real estate of every type and thereby drives the expansion of the entire logistics real estate cosmos.

Kapitel

Chapter

02

/

Beständigkeit von
Angebot und Nachfrage
Stability of Supply
and Demand

2.1 Die zukünftige Entwicklung von Objektqualitäten

2.1 Future Development of Asset Characteristics

Die Beständigkeit einer Logistikanlage hängt nicht nur von den Standortfaktoren im Makro- bzw. Mikroumfeld ab, sondern auch von geeigneten Flächenqualitäten der Immobilie. Die wichtigsten Qualitäten wurden auch hier von den verschiedenen Panels bewertet.

Flexibilität ist Trumpf

Über das gesamte Panel hinweg wird die Multi-Tenant-Fähigkeit eines Objekts als das entscheidende Merkmal betrachtet. Die gemittelte Zustimmung wird zwar mit der höchsten Bedeutung bewertet – liegt aber nur bei 64 Punkten. Eine hohe Anzahl an Ladedocks wird als nahezu gleich wichtig bewertet. Die Mieter/Nutzer gehen davon aus, dass Umschlagsgeschwindigkeiten weiter ansteigen und sich die Logistik noch weiter als bisher von der Lagerei weg zu hochkomplexen und schnelldrehenden Distributionsprozessen wandeln wird. Am unteren Ende der Bewertungsskala werden Mehrstöckigkeit und standardisierte Layouts nur mit mittlerer Relevanz bewertet. Trotz Flächenknappheit nähert man sich der Notwendigkeit von mehrstöckigen Hallen nur zaghaf. Insbesondere die Nutzer verbinden damit eher Nachteile, denn mehrstöckige Hallen benötigen ein kleinteiligeres Stützenraster und verfügen über eine geringere Traglast. All dies raubt Nutzern die benötigte Flexibilität. Zudem kosten solche Hallen mehr – sowohl für den Investor/Projektentwickler als auch den Mieter.

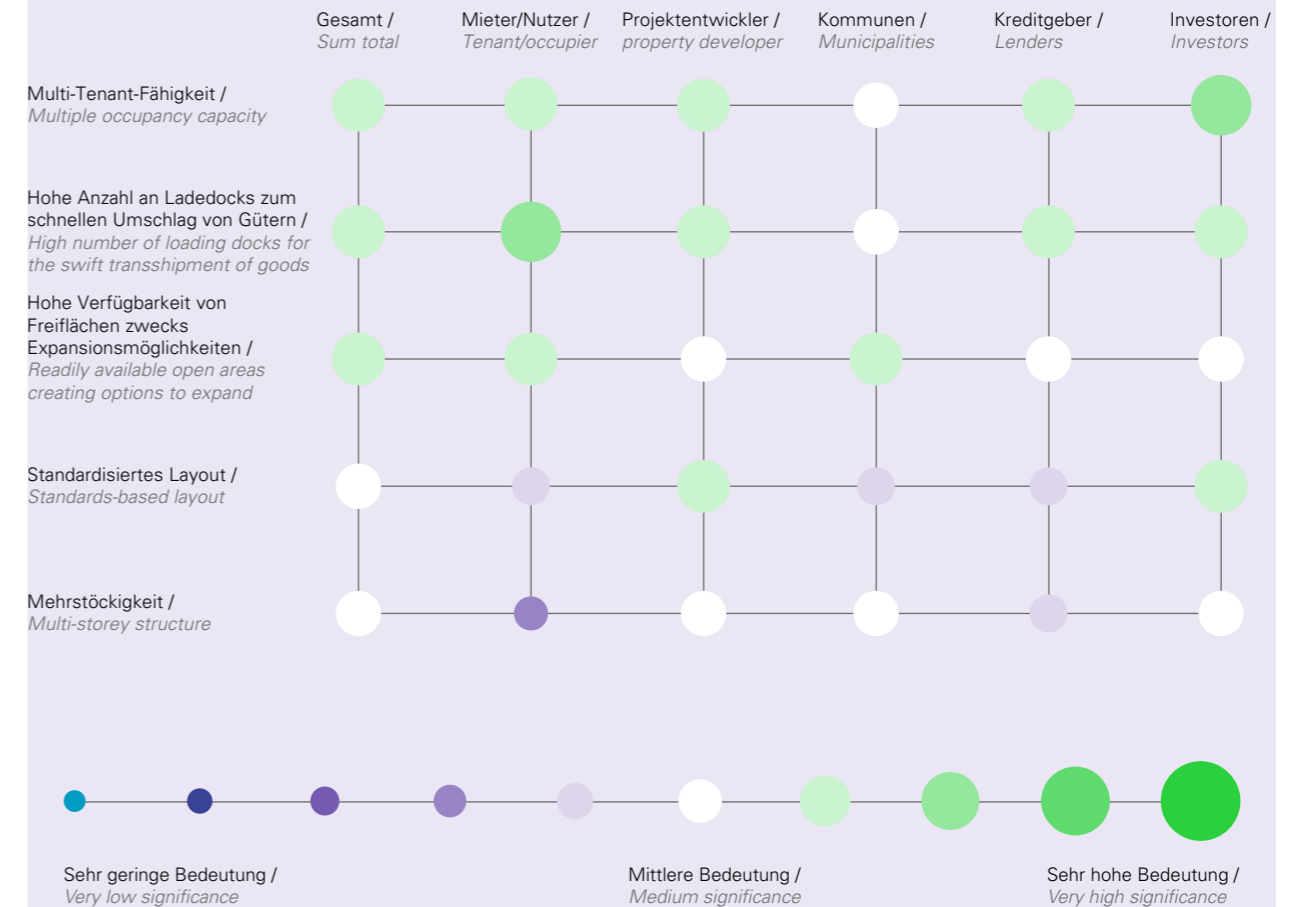
The stability of a logistics investments depends not only on locational factors such as the macro- or micro-environment, but also on the adequacy of the accommodation that a given property offers. The most important qualities in this regard were also rated by the various panels.

Flexibility is Key

The key criterion identified by the entire panel is the multiple occupancy capacity of a property. But while the averaged agreement scored the highest significance, the actual score was a mere 64 points. Nearly as high was the score for a high number of loading docks. Tenants/occupiers assumes that turnover rates will keep accelerating and that the logistics business will move even further away from traditional warehousing and toward highly complex and fast-moving distribution processes. At the lower end of the rating scale, multi-level and standardised layouts were credited with medium relevance only. Despite the land shortage, respondents hesitated to embrace the necessity of multi-storey warehouses. Especially occupiers cite mainly drawbacks because multi-storey warehouses require smaller-scale grids of columns and have lower load-bearing capacities. All of these factors compromise the flexibility that occupiers need. Not least, such warehouses also come with higher price tag, both for investors/developers and for their tenants.

2.1.1

Wie hoch schätzen Sie die Bedeutung der folgenden Objektqualitäten für die Zukunft ein? / How would you rate the significance of the following object qualities in future?



Ein hohes Maß an Freiflächen wird von den Kommunen als Kriterium mit der höchsten Relevanz bewertet. Diese Einschätzung teilen die anderen Nutzerpanels nur nachrangig. Kreditgeber und Investoren messen einer Multi-Tenant-Fähigkeit die größte Bedeutung bei.

Municipalities rated the ready availability of open areas as the criterion with the highest relevance. For the other occupier panels, the criterion is of lesser significance. Of the greatest significance for lenders and investors is the multiple occupancy capacity.

2.2 Das Entwicklungsvolumen für Logistikimmobilien in Deutschland 2014 bis 2020

2.2 The Development Volume of Logistics Real Estate in Germany, 2014 through 2020

Wie eingangs beschrieben kann sowohl retrograd als auch für die Zukunft ein hoher Bedarf an Logistikflächen festgestellt werden. Kann dieser Bedarf durch Fertigstellungen gedeckt werden? Wie hoch fällt das Neubauvolumen aus? In welchen Regionen wird wie viel gebaut? Und durch wen? Diese Fragen können durch eine Auswertung der bulwiengesa-Objektdatenbank beantwortet werden, die u. a. alle durch Research ermittelbaren Bautätigkeiten im Logistikimmobiliensegment enthält. Zur Verbesserung der Datengüte findet zudem jedes Jahr ein intensiver Datenabgleich mit allen Marktakteuren statt, die dem Markt neue Flächen zuführen. Betrachtet werden dabei reine Lager- und Logistikhallen. Nicht abgebildet werden dagegen Produktions- und sonstige Gewerbeimmobilien wie Gewerbeparks o.ä., die Bestandteil des Marktberichtes der Initiative

As mentioned above, it is safe to say that the demand for logistics facilities will remain as keen in future as it has been in the past. Will it be possible to satisfy the demand through completions? How great is the volume of new construction? What is the construction volume in each region? And who are the developers? Answers to these questions are obtained by running them through the bulwiengesa real estate database, which records all building activities identified by the Research unit, among other data. To improve the data quality, an annual in-depth process matches the data with those of all market operators that put new accommodation on the market. It solely considers pure storage and logistics warehouses. Conversely, the process ignores light industrial and other commercial real estate such as business parks or similar, which are covered by the market report on

Unternehmensimmobilien* sind und nicht dem Markt für reine Lager-/Logistikimmobilien angehören.

Der Datenpool für die diesjährige Analyse – inkl. konkreter Pipeline-Projekte für die Jahre 2019 und 2020 (Projekte im Bau bzw. in konkreter Planung) – umfasst rund 1.650 Objekte. Die Erfahrung der vergangenen Jahre hat gezeigt, dass ein Teil der Bauprojekte, deren Fertigstellung für das laufende Jahr bzw. der Pipeline angekündigt wird, sich verzögert und ins jeweils nächste Jahr rutscht. Entsprechend erfolgt für die Pipeline eine konservative Einschätzung der Fertigstellungen in der Pipeline, insbesondere bei großvolumigen Projekten, unter Verwendung von Wahrscheinlichkeiten. Stichtag der Auswertung ist der 31.07.2019.

multi-use and multi-let commercial real estate by Initiative Unternehmensimmobilien, and which are not part of the warehouse/logistics real estate market.*

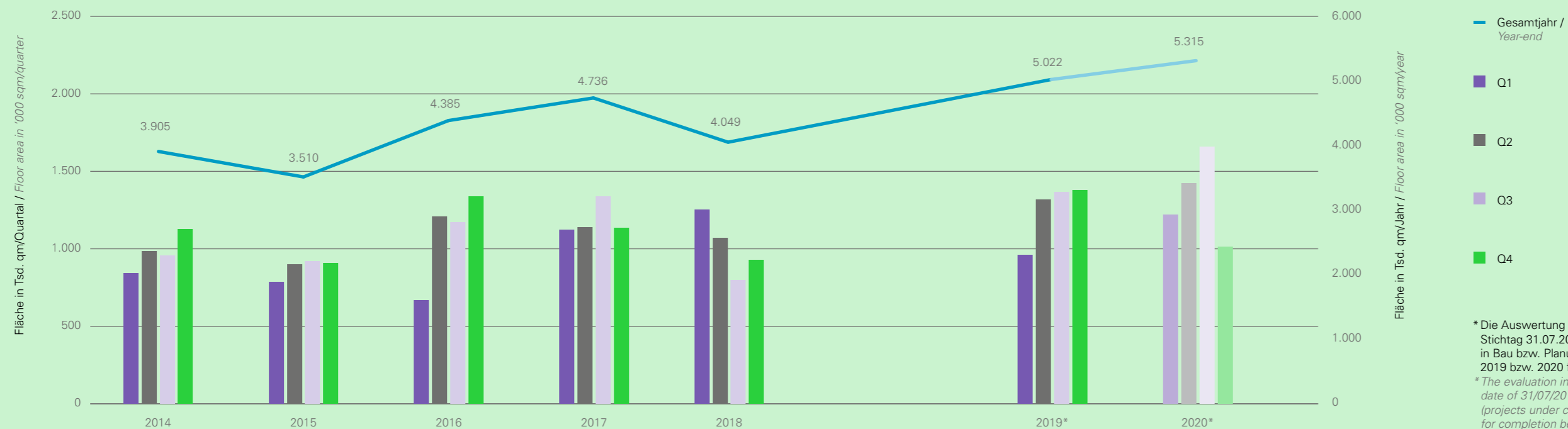
The data pool underlying this year's analysis—including specific pipeline projects for 2019 and 2020 (projects under construction or in an advanced planning stage)—covers around 1,650 assets. The experience of recent years shows that some of the building projects whose completion is scheduled for the ongoing year or else is in the pipeline will be delayed and not come on-stream until the following year. Accordingly, pipeline projects awaiting completion are subject to conservative assessments, especially the large-scale ones, with probabilities duly taken into account. Key date for the evaluation was 31/07/2019.

* Siehe <https://unternehmensimmobilien.net/>

* See <https://unternehmensimmobilien.net>

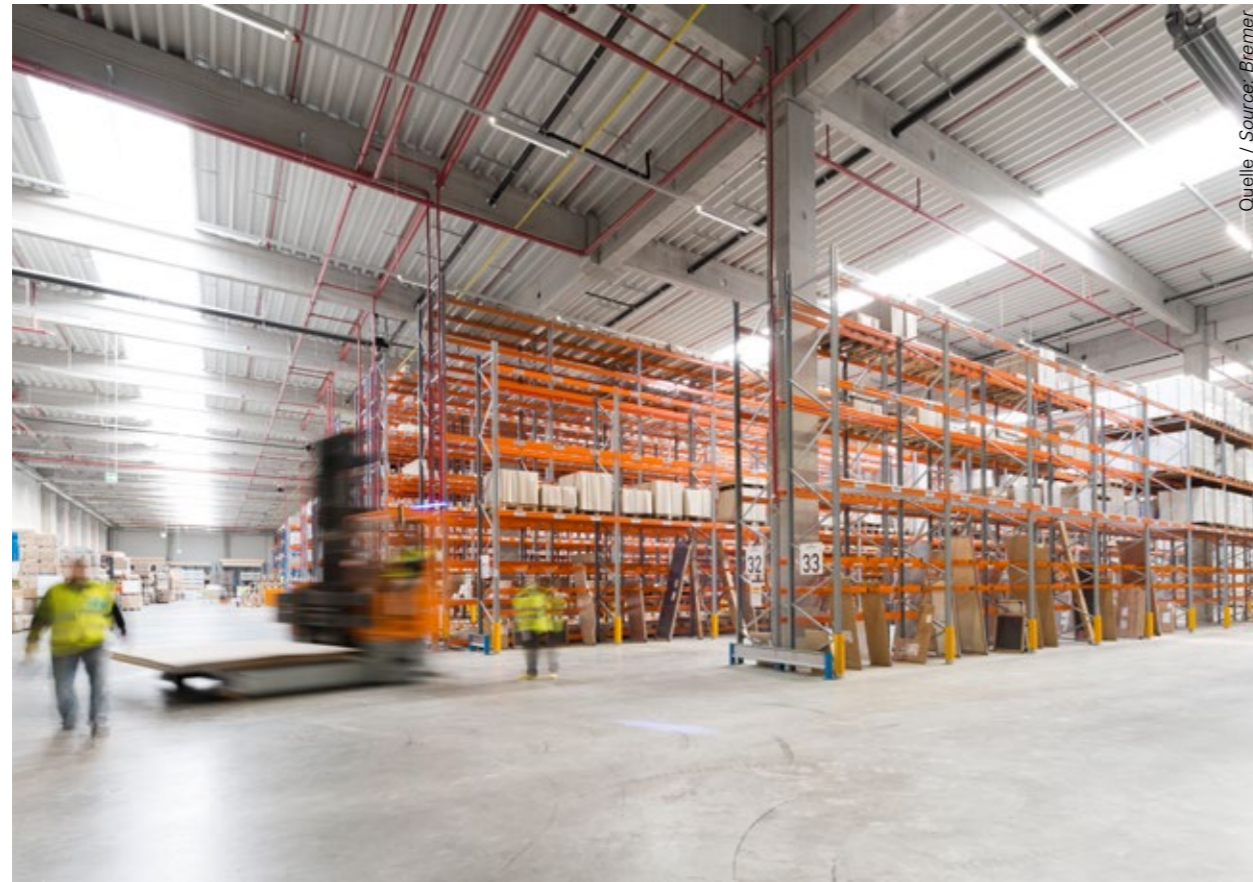
2.2.1

Fertiggestellte Neubaulogistikfläche in Deutschland nach Quartal und Jahr in Tsd. qm, 2014–2020* / Logistics facility completions in Germany, by quarter and year, in '000 sqm, 2014–2020*



* Die Auswertung enthält alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 31.07.2019 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch bis Ende 2019 bzw. 2020 fertiggestellt werden). /

* The evaluation includes all completions up to the key date of 31/07/2019 plus floor space still in the pipeline (projects under construction or in planning, scheduled for completion before the end of 2019 or in 2020).



Quelle / Source: Bremer

Innenansicht einer Distributionsimmobilie in Kornwestheim / Interior shot of a distribution property in Kornwestheim

Grundstücksknappheit und verlängerte Bauzeiten dämpfen Flächenbereitstellung 2018

Seit 2015 hat sich das Fertigstellungsvolumen von Logistikimmobilien Jahr für Jahr erhöht und neue Rekordstände erreicht. Das Jahr 2017 galt mit 4,7 Mio. qm als das bisherige Bestjahr. Die diesjährige Auswertung zeigt, dass im Vergleich zum sehr fertigungsstarken Jahr 2017 der Neuzugang von Flächen im Jahr 2018 um etwa 700.000 qm geringer ausgefallen ist. Statt 4,2 Mio. qm wie in der letztjährigen Studie für das Jahresende erwartet, wurden tatsächlich nur 4,0 Mio. qm fertiggestellt. Dies macht noch einmal deutlich, dass die Prognosezahlen für Fertigstellungen zum Jahresende in der Retrospektive auch merklichen Fluktuationen ausgesetzt sein können.

Nicht nur die Knappheit von Grundstücksflächen und längere Genehmigungszeiten waren hierfür ursächlich, sondern auch längere Bauzeiten als ursprünglich angenommen. Insbesondere im vierten Quartal ist das Fertigstellungsvolumen niedriger ausgefallen als ursprünglich erwartet. Im Vergleich zum Mittelwert der Fertigstellungen der vergangenen fünf Jahre (4,1 Mio. qm) bewegt sich das Jahr 2018 auf nahezu demselben Niveau.

Plot Shortages and Extended Construction Periods Slowed Completions in 2018

Starting in 2015, the volume of logistics real estate completions went up year after year, reaching ever new record levels. The most productive year yet was 2017 with 4.7 million sqm completed. This year's evaluation shows that the total floor space that came on-stream in 2018 was around 700,000 sqm below the completions total of the bumper year 2017. Rather than 4.2 million sqm, which is the year-end total predicted by the previous survey, only 4.0 million sqm were actually completed. This illustrates once again that the forecast figures for completions before the end of the year are subject to considerable fluctuations when revisited retrospectively.

Underlying causes include, in addition to the short supply in development plots and lengthy approval times for planning applications, the fact that buildings can take longer to complete than originally assumed. Particularly in the fourth quarter, the completions volume lagged behind the original expectations. Compared to the mean completions total of the past five years (4.1 million sqm), the year-end total of 2018 maintained the same level, though.

Neues Rekordjahr 2019 kündigt sich an

Die weitere Entwicklung für 2019 und auch 2020 ist daher mit besonderer Spannung versehen, denn die grundsätzlichen Engpässe von 2018 bestehen auch 2019 und zukünftig fort. Befeuert von der anhaltend hohen Nachfrage nach Logistikimmobilien wird selbst das Rekordjahr 2017 aller Voraussicht nach 2019 deutlich übertroffen werden. Zwar war der Jahresauftakt etwas verhalten, zur Jahresmitte wurden allerdings bereits 2,3 Mio. qm Logistikfläche fertiggestellt. Dies ist zur Jahreshälfte etwas weniger als im gleichen Zeitraum 2018, aber doch deutlich mehr als im ersten Halbjahr des vergangenen Rekordjahres 2017 oder sämtlicher anderer Jahre in der Auswertung.

Sollten die avisierten Planungshorizonte eingehalten werden, kann ein Fertigstellungsvolumen, welches die 5-Mio.-qm-Marke erreicht, als realistisch eingeschätzt werden. Gleichermäßen würde dies einen neuen Rekord für fertiggestellte Logistikflächen im Betrachtungszeitraum bedeuten und das bisherige Rekordjahr 2017 für fertiggestellte Logistikflächen noch einmal um knapp 300.000 qm übertreffen. In der Gesamtbetrachtung würde damit der Flächenneuzugang zwischen den Jahren 2014 und 2019 knapp 25,6 Mio. qm betragen.

Die Pipeline der nächsten Jahre ist prall gefüllt – weitere Rekordwerte sind realistisch

Mit Blick auf die Pipeline für das kommende Jahr stehen die Zeichen weiterhin auf Rekordfahrt. Mit einem Flächenvolumen von mehr als 5,3 Millionen qm, welches sich in Bau oder konkreter Planung befindet, kann ein weiterer Höhepunkt des jährlichen Flächenneuzugangs erwartet werden. Die in der Zukunft liegenden Projekte werden dabei mit Realisierungswahrscheinlichkeiten versehen, um eventuell nicht eintretende Fertigstellungen, verzögerte Genehmigungen etc. zu berücksichtigen. Nichtsdestotrotz können weitere Verschiebungen durch Veränderungen des Zeithorizonts von Planungen und Fertigstellungen bei einigen Objekten und durch zusätzliche, bisher noch nicht bekannte Neubauprojekte auftreten. Die weiterhin hohe Nachfrage und insgesamt starke Bauaktivitäten sind jedoch für die nahe Zukunft als sicher anzusehen.

Evidence Points to Another Banner Year in 2019

The future development in 2019 and 2020 is therefore subject to a keen sense of anticipation because the fundamental bottlenecks of 2018 have been and continue to be unresolved in 2019. Fuelled by the persistently high demand for logistics real estate, even the banner year 2017 is likely to be topped in 2019. Although the year was off to a slightly muted start, 2.3 million sqm of logistics space were already completed by mid-year. This may be slightly less than was achieved during the same period in 2018, but it is far more than the mid-year total of the record-breaking year 2017 or indeed any other year included in the survey.

Provided the projected planning horizons are met, it is by all means realistic that the completions volume clears the mark of 5 million sqm by the end of the year. This would imply a new record for logistics asset completions during the period under review and would exceed the existing record for completed logistics accommodation, set in 2017, by nearly 300,000 sqm. It would also bring the new-build completions total that came on-stream between the years 2014 and 2019 up to almost 25.6 million sqm.

Pipeline for the Next Few Years Well-Filled—New Record Levels Realistic

A look at projects in the pipeline for the coming years suggest the sector is on track for new records. With a floor area volume of more than 5.3 million sqm either under construction or in an advanced planning stage at the moment, the annual total in new-build completions is headed for another high-water mark. This figure takes the probabilities concerning the completion of future projects into account by allowing for setbacks such as the failure to complete a given project, delayed approvals of planning applications or similar. Nonetheless, it remains a projection that is subject to additional changes in the time horizon of planning efforts and completions of certain properties or, inversely, the emergence of previously unknown new-build construction projects. However, it is safe to assume that demand will remain as keen as it is now and that building activities will continue at the same brisk pace.

2.3 Developer und Typisierungen in der Übersicht

2.3 Overview of Developers and Types

Die Landschaft der Entwickler von Logistikimmobilien ist geprägt durch eine Vielzahl an Akteuren, welche in diesem Feld tätig sind. Diese können etwa aus Eigennutzern aus dem Industrie- oder Handelsbereich bestehen, die ihre Logistikzentren eigenständig entwickeln. Gleichmaßen gibt es auch einige Logistiker, die als Entwickler für die Eigennutzung auftreten. Unter den Eigennutzern finden sich dabei sowohl große Unternehmen und Konzerne als auch regional verwurzelte Akteure.

Die bedeutendste Gruppe unter den Developern stellen allerdings die Projektentwickler dar, welche in großem Umfang bedarfsorientiert für Kunden oder spekulativ Immobilien errichten. Die Bandbreite der Leistungen, die von Projektentwicklern angeboten werden, reicht von internationalen über nationale und regionaler bis zur lokalen Ausrichtung sowie von spekulativ errichteten Big-Box-Logistikimmobilien bis hin zur kleinteiligen Eigennutzer-Lösungen.

Top 5 (bzw. 7) der Developer: Projektentwickler unter sich

Nachdem im vergangenen Jahr bereits die Top 5 der Developer mit Ausnahme der Schwarz-Gruppe ausschließlich aus Projektentwicklern gebildet wurde, werden in der Rangliste für den aktuellen Betrachtungszeitraum die ersten sieben Plätze von Projektentwicklern belegt. Außerhalb dieser Kategorie ist die Deutsche Post DHL Group als Logistikunternehmen auf Platz acht der führenden Entwickler von Logistikimmobilien.

The field of logistics real estate developers is defined by a large number of operators who are active in this field. They include, for one thing, owner-occupiers from the industrial or retail sectors who develop the needed logistics centres under their own steam. At the same time, some logistics operators also act as developers of owner-occupied facilities. Other owner-occupiers include large enterprises and conglomerates as well as regionally established market players.

The most significant group among the developers, however, are the property developers that raise buildings on a large scale either demand-based for clients or on speculation. The property developers' bandwidth of market activities ranges from an international to a national, and from a regional to a local orientation and can include big-box logistics properties built on speculation as much as small-scale owner-occupier solutions.

Top 5 (Now Top 7) Developers: Key Players Dominate the Field

The period under review saw property developers bolster their dominance of the list of leading developers as they claimed the seven top spots, up from the top five spots last year, the one exception being the Schwarz Group, which is not a property developer. Outside this category, the logistics company Deutsche Post DHL Group made eighth place among the leading developers of logistics real estate.

787.000 qm

stellt Panattoni an Neubauvolumen im Analysezeitraum fertig / completed in new-build facilities during the analysis period by Panattoni

Goodman weiterhin auf Platz 1 – VGP, Panattoni und Garbe in Aufholjagd

Den Platz an der Spitze nimmt wie in der vergangenen Studienausgabe mit einem markanten Vorsprung die Goodman Group ein. Von 2014 bis einschließlich 2019 kann der Projektentwickler mit australischen Wurzeln knapp 2 Mio. qm an realisierter Logistikfläche verzeichnen. Damit hat sich das Unternehmen im Vergleich zum vergangenen Jahr nahezu konstant entwickelt. Auch in der letztjährigen Studie konnte in der Analyseperiode 2013 bis 2018 ein Fertigstellungsvolumen von rund 2 Mio. qm verzeichnet werden. Im laufenden Kalenderjahr wird ein Ergebnis (inklusive der Pipelineflächen) in Höhe von rund 405.000 qm neu errichteter Logistikfläche erwartet.

Die Podiumsplätze zwei und drei werden komplettiert durch die VGP Group sowie Panattoni Europe. VGP behauptet seinen zweiten Platz und entwickelte rund 1 Mio. qm neuer Fläche in der aggregierten Betrachtung der vergangenen fünf Jahre inkl. des laufenden Jahres und damit merklich mehr als noch im vergangenen Jahr. Einen Satz von Platz 4 auf 3 im Vergleich zur Vorjahresbetrachtung machte Panattoni Europe. Das Unternehmen stellt im Analysezeitraum in Summe ein Neubauvolumens von nun rund 787.000 qm fertig. Damit rückt Panattoni deutlich näher an den Erstplatzierten heran. Dennoch ist es unrealistisch davon auszugehen, dass Goodman in den kommenden Jahren eingeholt werden kann – zu groß ist der Abstand zur Nummer eins.

Goodman Remains the Top Dog but VGP, Panattoni and Garbe are Catching up

Like in the previous issue of the survey, the Goodman Group takes the lead, and does so with a considerable head start. From 2014 up to and including 2019, the Australia-based property developer reported a completions total of nearly 2 million sqm of logistics space. The company thus achieved a more or less steady one-year performance: Last year's survey had also recorded a completions volume of around 2 million sqm for the analysis period of 2013 through 2018. The result expected by the end of the ongoing calendar year (including pipeline projects) is around 405,000 sqm in new-build logistics space.

The other two among the top three are the VGP Group and Panattoni Europe. VGP defended its second rank as the group developed around 1 million sqm in new floor space during the aggregate investigation period of the past five years, including the ongoing year, which is substantially higher than last year's figure. Panattoni Europe advanced from fourth to third rank year on year. The company completed a total of around 787,000 sqm in new-build facilities during the analysis period, which means that Panattoni is rapidly closing in on the top player. That being said, it would be unrealistic to assume the company will actually catch up with Goodman, as the gap between the two is simply too wide.

Nationale Projektentwickler erstmalig in den Top 5

Die Plätze 4 und 5 werden erstmalig in der ganzen Studienreihe durch zwei Projektentwickler mit nationalen Wurzeln belegt. Sowohl die Garbe Group (Platz 4) wie auch die Dietz AG (Platz 5) können sich im Vergleich zur letztjährigen Studie verbessern. Die Garbe Group konnte dabei vom letztjährigen zehnten Platz auf den vierten Platz springen, getrieben durch ein hohes Projektvolumen im aktuellen Jahr. Eine Top-Platzierung erfährt im diesjährigen Ranking die Dietz AG, da der Datenaustausch über die getätigten Projekte deutlich verbessert werden konnte. Knapp 645 Tsd. qm fertiggestellte Fläche von 2014 bis inkl. 2019 befördern den hessischen Projektentwickler auf Platz 5 der Auswertung. Im selben Zuge fällt das Ausscheiden der Schwarz-Gruppe aus den vorderen Rängen auf. Der Handelslogistiker reiht sich erst hinter der Deutschen Post DHL Group auf Platz 9 ein. Dies liegt daran, dass viele Projekte aus dem Jahr 2013 in diesem Jahr nicht mehr gewertet werden und das Unternehmen in den jüngeren Jahren vergleichsweise wenig realisiert hat, nachdem das eigene Logistiknetzwerk mit Neubauten bereits optimiert worden ist.

Ganz knapp befindet sich der Projektentwickler SEGRO (Platz 6) nun nicht mehr in der Top-5 Gruppe. Es konnte zwar das gesamte Neubauvolumen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um rund 88.700 qm gesteigert werden. Dies reicht jedoch nicht mehr aus, um den anderen Unternehmen auf die Spitzenplätze zu folgen.

Viel Bewegung auf den Spitzenplätzen

Von den Plätzen 7 bis 11 bewegen sich die Fertigstellungsvolumina über den Gesamtzeitraum in einer Spanne zwischen rund 606.000 qm (Prologis) und 492.000 qm (Gazeley). Mit der Fiege Gruppe ist dabei auch ein weiterer Logistiker in den Top 10 vertreten, welcher zudem auch als Projektentwickler auftritt und rund 494.000 qm errichtet hat.

Erwähnenswert ist außerdem der Eintritt unter die Top 20 der Developer von Alcaro Invest (Platz 13) sowie der bauwo Grundstücksgesellschaft (Platz 19), die beide im laufenden Jahr für eine große Summe an Flächenneuzugängen verantwortlich sind. Auch Ixocon baut mit 162.000 qm im laufenden Jahr mehr als in den gesamten fünf Jahren zuvor.

German Property Developers Make Top 5 for the First Time

Ranks 4 and 5 were claimed by two property developers with domestic roots for the first time in the survey's annals. Both of them—one being Garbe Group (rank 4), the other Dietz AG (rank 5)—improved their position since last year's survey. The Garbe Group advanced from tenth to fourth place year on year, boosted by its high project volume in the ongoing year. Dietz AG rose into the top ranks this year because the data exchange concerning its transacted projects was noticeably improved. The Hesse-based property developer completed nearly 645,000 sqm of floor space from 2014 up to and including 2019, which earned it rank 5. Inversely, these developments resulted in the retirement of the Schwarz Group from the top ranks as this retail logistics operator dropped all the way down to rank 9, behind Deutsche Post DHL Group. Then again, its decline is largely due to the fact that a number of projects completed in 2013 are no longer taken into account and that the company had comparatively few completions in recent years, having concluded the optimisation of its proprietary logistics network by adding newly constructed buildings.

Property developer SEGRO (rank 6) also dropped out of the top 5 group. Although the company did increase its overall volume of new construction over prior-year period by around 88,700 sqm, the figure proved insufficient to join the other top-ranking companies.

Plenty of Movement in the Top Ranks

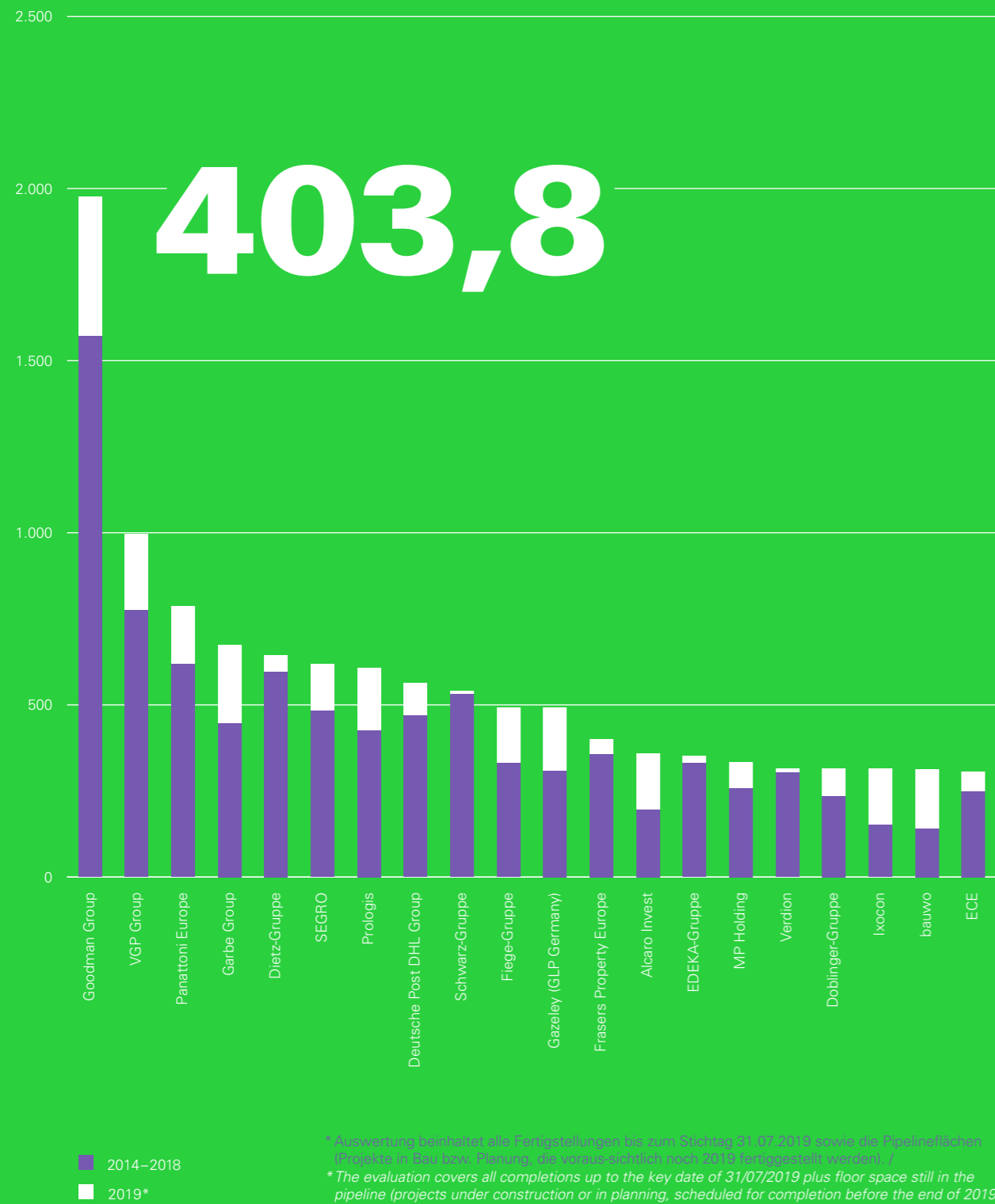
In ranks 7 through 11, the completions volumes for the entire period range from around 606,000 sqm (Prologis) to 492,000 sqm (Gazeley). The ascent of the Fiege Group, which doubles as property developer in its own right and which completed around 494,000 sqm, has added another logistics operator to the top 10.

Also worth noting is the rise of developer Alcaro Invest (rank 13) and bauwo Grundstücksgesellschaft (rank 19) into the top 20, both of whom were responsible for large volumes in new-build completions this year to date. Similarly, Ixocon will be developing 162,000 sqm this year, more than during the past five years combined.



Docks einer Distributionsimmobilie in Kempen /
Docks of a distribution property in Kempen

Top-20 Entwickler von Logistikflächen in Deutschland in Tsd. qm Fläche, 2014–2019*
*Top 20 developers of logistics facilities in Germany, by '000 sqm of floor area, 2014–2019**



2.4 Wo gebaut wird – Bautätigkeit nach Logistikregion

2.4 Construction Hot Spots—Building Activity by Logistics Regions



Luftaufnahme einer Distributionsimmobilie in Hammersbach /
 Aerial view of a distribution property in Hammersbach

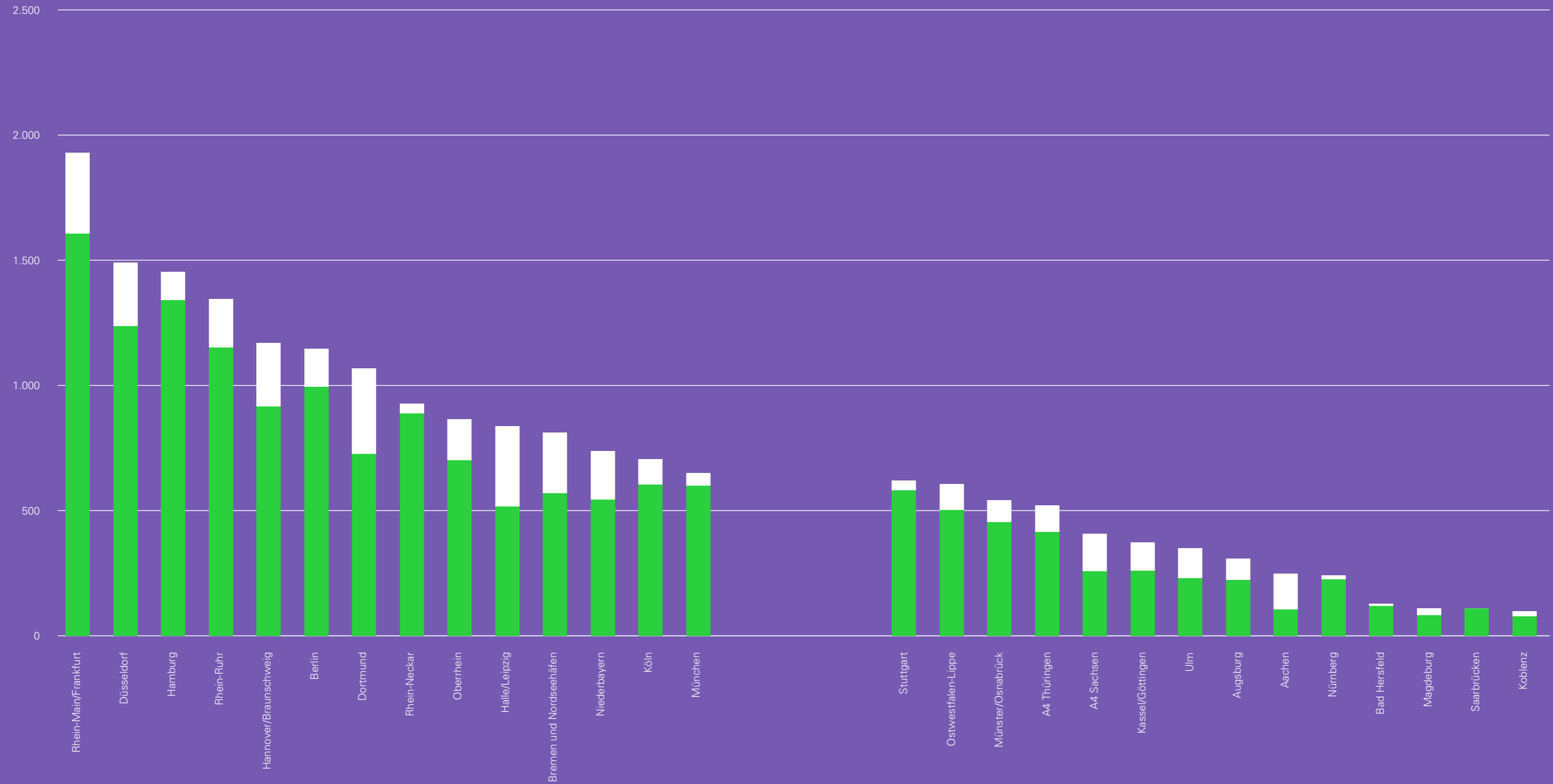
Regionen abseits der Top 7 verzeichnen hohe Volumina

Die regionalen Schwerpunkte der Logistikflächenentwicklungen liegen nach wie vor in den etablierten Logistikregionen. Der Anteil der dort errichteten Logistikflächen lag im Zeitraum von 2014 bis 2018 bei 77,4 %, was im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen weiteren leichten Rückgang von vormals 78,5 % bedeutet. In der Peripherie oder in den äußeren Verflechtungs- und Umlandbereichen der Logistikregionen gelegene Standorte nehmen wieder zu und besitzen durchaus Attraktivität für die Marktakteure. Damit bestätigt sich erneut das Ergebnis aus der Analyse zur Standortzentralität.

Regions Outside the Top 7 Report High Volumes

In terms of regional focus, logistics real estate developments continue to concentrate on the established logistics regions. The share of logistics facilities raised there declined slightly to 77.4% during the period of 2014 through 2018, down from a 78.5% share during the prior period. Locations on the periphery or in the remotely integrated and surrounding areas of the logistics regions have been regaining their momentum and have definitely proven attractive for market operators. The fact reaffirms once again the findings returned by the analysis of centrality of location.

Fertiggestellte Fläche nach Logistikregionen in Tsd. qm, 2014–2019*
*New-build completions by logistics region, in '000 sqm, 2014–2019**



■ 2014–2018
 ■ 2019*

* Auswertung beinhaltet alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 31.07.2019 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch 2019 fertiggestellt werden). /

* The evaluation covers all completions up to the key date of 31/07/2019 plus floor space still in the pipeline (projects under construction or in planning, scheduled for completion before the end of 2019).

Düsseldorf neuer erster Verfolger von Rhein/Main-Frankfurt

An erster Stelle der fertigstellungsstärksten Regionen von Logistikflächen rangiert mit Rhein/Main-Frankfurt weiterhin der Primus aus den zurückliegenden Berichtszeiträumen. Nachdem das Fertigstellungsvolumen mit 1,6 Mio. qm in dieser Logistikregion über den Zeitraum von 2014 bis 2018 bereits einen deutlichen Vorsprung zur nächstplatzierten Region Düsseldorf aufwies, wird das Jahr 2019 aufgrund der größeren Fertigstellungen diesen Abstand weiter erhöhen. Mit rund 322.000 qm wird erneut ein sehr hoher Neuzugang von Logistikflächen erwartet. Die betreffenden Projekte werden dabei hauptsächlich im Verflechtungsraum und Umland der Logistikregion entwickelt.

Innerhalb der Riege der Top-Regionen ist die Rangfolge in Bewegung. Nachdem in der letztjährigen Studie die Logistikregion Hamburg den zweiten Platz belegt hatte, geht dieser im aktuellen Zeitraum an Düsseldorf. Maßgeblich für die Ablösung ist eine deutlich höhere Summe der fertiggestellten und in der Pipeline befindlichen Flächen des aktuellen Jahres (254.000 qm) gegenüber den 112.000 qm Logistikfläche, welche sich für Hamburg ankündigen. Hier verdeutlicht sich der Flächenengpass, der die Region Hamburg bereits seit Längerem ausbremst. Für Nutzer ist die Region Hamburg indes ununterbrochen attraktiv.

Auf dem vierten Platz behauptet sich wie bereits im Vorjahr die Logistikregion Rhein-Ruhr, deren Gesamtsumme des Fertigstellungsvolumens bis Ende 2019 über 1,3 Millionen qm beträgt und die Position im Vergleich zum Vorjahr damit hält.

Düsseldorf the New Runner-up behind Rhine-Main/Frankfurt

The Rhine-Main/Frankfurt region once again topped the list of logistics real estate completions, defending its lead from previous reporting periods. Indeed, by the end of 2019 it will have widened the gap with yet more completions, having already outperformed the second-placed region of Düsseldorf with a substantial head start during the period of 2014 through 2018 after completing a total of 1.6 million sqm. The volume of new-build logistics space expected by the end of this year will again be very high at around 322,000 sqm. The majority of these projects will be completed in the integrated conurbation and the greater surrounding the logistics region.

The hierarchy among the top regions is currently in flux. While the Hamburg logistics region scored second place in last year's survey, it lost that ranking to Düsseldorf during the current period reviewed. Definitive for the shuffle is a substantially higher sum total of 254,000 sqm in completions and developments in the pipeline in Düsseldorf this year, which contrasts starkly with the 112,000 sqm of logistics space that are anticipated in Hamburg. The discrepancy illustrates the shortage of accommodation that has slowed the Hamburg region for quite some time now. For occupiers, though, the region of Hamburg has lost none of its appeal.

The Rhine-Ruhr logistics region has defended its position in fourth place year on year, as it anticipates a total completions volume of more than 1.3 million sqm by the end of 2019.

Die Region Hannover/Braunschweig hat in der diesjährigen Auswertung den Weg zurück in die Spitzengruppe der Logistikregionen gefunden. Bedingt durch ein zu erwartendes starkes Fertigstellungsjahr 2019 von 253.000 qm ist die Region Hannover/Braunschweig an der Logistikregion Berlin vorbeigezogen. In selbiger werden im laufenden Jahr fast 200.000 qm weniger neue Fläche als noch im Vorjahr erwartet. Nach den in den zurückliegenden Jahren rasanten Zuwächsen der Logistikflächen in der Hauptstadtregion macht sich auch hier zusehends die Knappheit an geeigneten Flächen bemerkbar, wie auch der sinkende Abdeckungsgrad von Einwohnern in der jüngeren Vergangenheit zeigt. Im gesamten Betrachtungszeitraum ist dementsprechend das Fertigstellungsvolumen leicht auf rund 1,1 Millionen qm gesunken.

In der Summe liegt das Fertigstellungsvolumen allein der Top-5 Logistikregionen im Zeitraum von 2014 bis 2018 bei gut 6,2 Millionen qm. Damit nehmen diese einen Anteil von 30 % der gesamten realisierten Neubaulegitistikfläche in Deutschland ein. Im Vergleich zur Vorjahresbetrachtung ist die Bedeutung der Peripherie jedoch gestiegen.

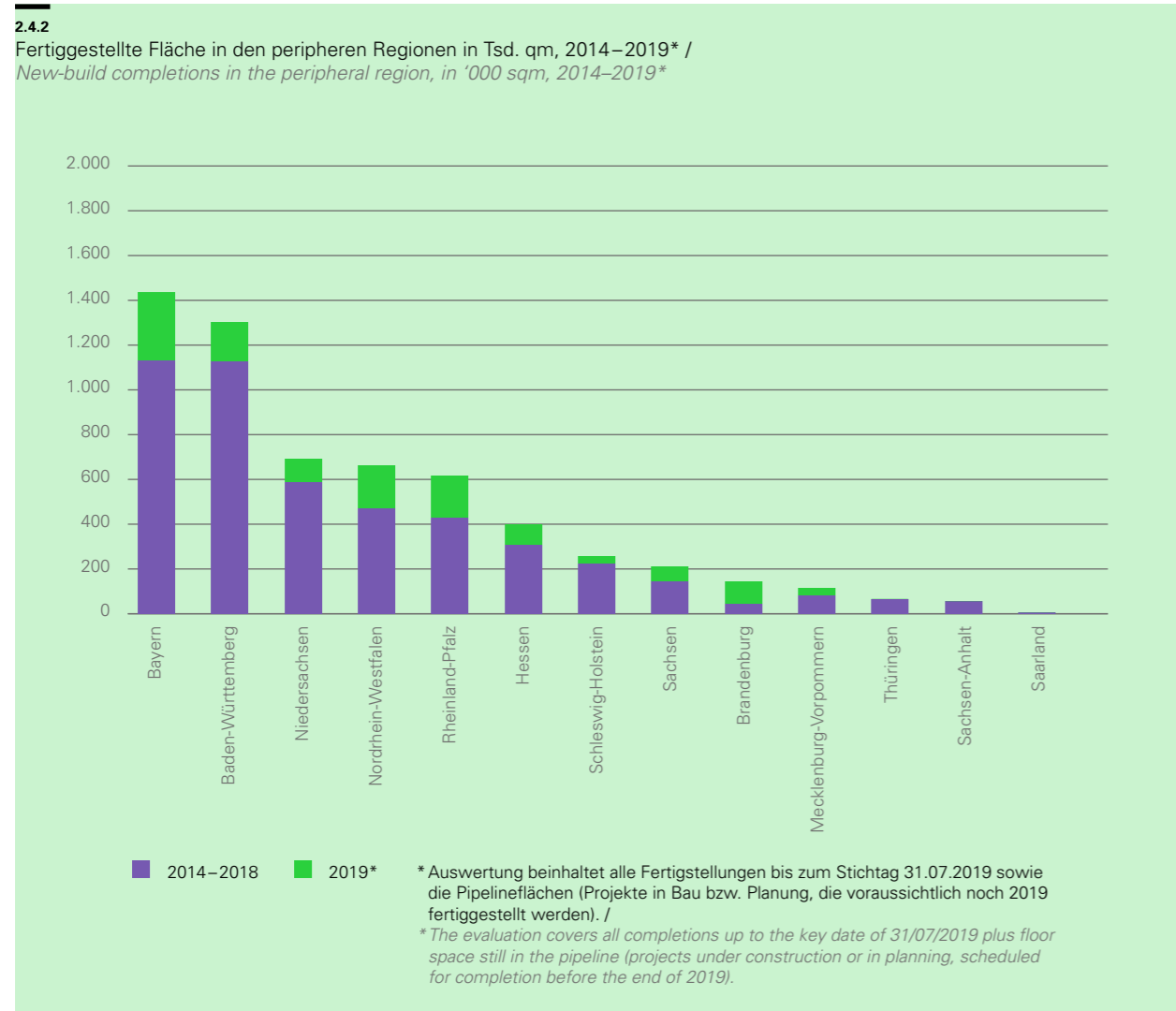
Jenseits der Top 5 folgt auf dem folgenden Rang sechs mit der Logistikregion Dortmund der Anwärter auf das höchste Fertigstellungsvolumen im Jahr 2019 mit rund 340.000 qm Fläche. In der Betrachtung des Gesamtzeitraumes wird die Grenze von 1 Mio. qm an Neubaulegitistikfläche um rund 66.000 qm deutlich übertroffen. Für die Logistikregion Halle/Leipzig ist ebenfalls ein hohes Fertigstellungsvolumen für 2019 in Sicht. Bei rund 319.000 qm Flächenneuzugang ist dies der dritthöchste Wert, welcher nahezu auf dem Niveau der Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt liegt. Hiermit zeigt sich, dass durchaus Bewegung bei der Relevanz und Beständigkeit einzelner Logistikregionen herrscht.

Top 5

The Hannover/Braunschweig region has meanwhile re-joined the top group of logistics regions in this year's evaluation. In fact, as 2019 is expected to see a robust completions total of 253,000 sqm, the Hannover/Braunschweig region will be overtaking the Berlin logistics region. The latter will see its completions total decline by nearly 200,000 sqm of new-build accommodation year on year. After years of rapidly expanding logistics facilities, Germany's capital region is increasingly feeling the shortage in suitable land, and the decreasing degree of coverage of its residents in the recent past suggests as much. The completions volume over the entire period under review has dropped slightly to around 1.1 million sqm as a result.

In sum, the completions total of the top 5 logistics regions alone adds up to well over 6.2 million sqm for the period from 2014 through 2018. This means they account for a 30% share of the entire new-build logistics facilities completed in Germany. However, the role of peripheral locations has gained in significance since last year's survey.

Ranking sixth, just behind the top 5, the Dortmund logistics region lays claim to the highest completions volume of 2019 with around 340,000 sqm of floor area. Over the entire investigation period, it easily topped the mark of 1 million sqm in new-build accommodation by around 66,000 sqm. Another logistics region likely to end the year 2019 with a high completions volume is Halle/Leipzig. Its new-build completions total of 336,000 sqm, the third highest figure, is almost at the level that of the Rhine-Main/Frankfurt logistics region by a slight margin. All of this goes to show that certain logistics regions are definitely subject to shifts in relevance and stability.



Die südliche Peripherie hat die Nase vorn, gefolgt von Niedersachsen

Aufgrund eines zunehmenden Mangels an Bauland in den etablierten Logistikregionen ist es lohnenswert, den Verhältnissen in den peripheren Regionen (PR) der Bundesländer ein besonderes Augenmerk zu schenken. Analog zu den Logistikregionen werden die fertiggestellten Logistikimmobilien für den Zeitraum 2014 bis 2019 zuzüglich der in Bau oder Planung befindlichen Flächen für das Jahr 2019 ausgewertet. Die höchsten Neubauvolumina wurden in den peripheren Regionen der Bundesländer Bayern und Baden-Württemberg erreicht. Mit jeweils etwa 1,4 Mio. qm und knapp 1,3 Mio. qm Flächenneuzugang liegen diese deutlich höher als in den nachfolgenden Gebietseinheiten. Die Peripherie Niedersachsen folgt zwar auf Rang drei, kann mit etwa 629.000 qm Fertigstellungsvolumen allerdings nur einen wesentlich niedrigeren Wert in aggregierten Betrachtungszeitraum erreichen. Besonders hervorzuheben sind dabei die Bauaktivitäten im Heidekreis.

Southern Peripheral Regions in the Lead, Followed by Lower Saxony

Due to the growing shortage in development land in established logistics regions, it pays to take a closer look at the situation in the peripheral regions (PR) of the German Länder. In analogy to the logistics regions, the survey evaluated the logistics real estate completed during the period between 2014 and 2019, with facilities either under construction or in planning in 2019 factored in. The highest volumes of new construction were achieved in the peripheral regions of Germany's southern-most states, Bavaria and Baden-Württemberg. At roughly 1.4 million sqm and nearly 1.3 million sqm, respectively, their new-build completions were far ahead of the other territorial units of this type. While Lower Saxony's periphery ranked third, its completions total of 629,000 sqm is noticeably lower for the aggregate investigation period. Worth noting in this peripheral region are the building activities in the Heidekreis District.

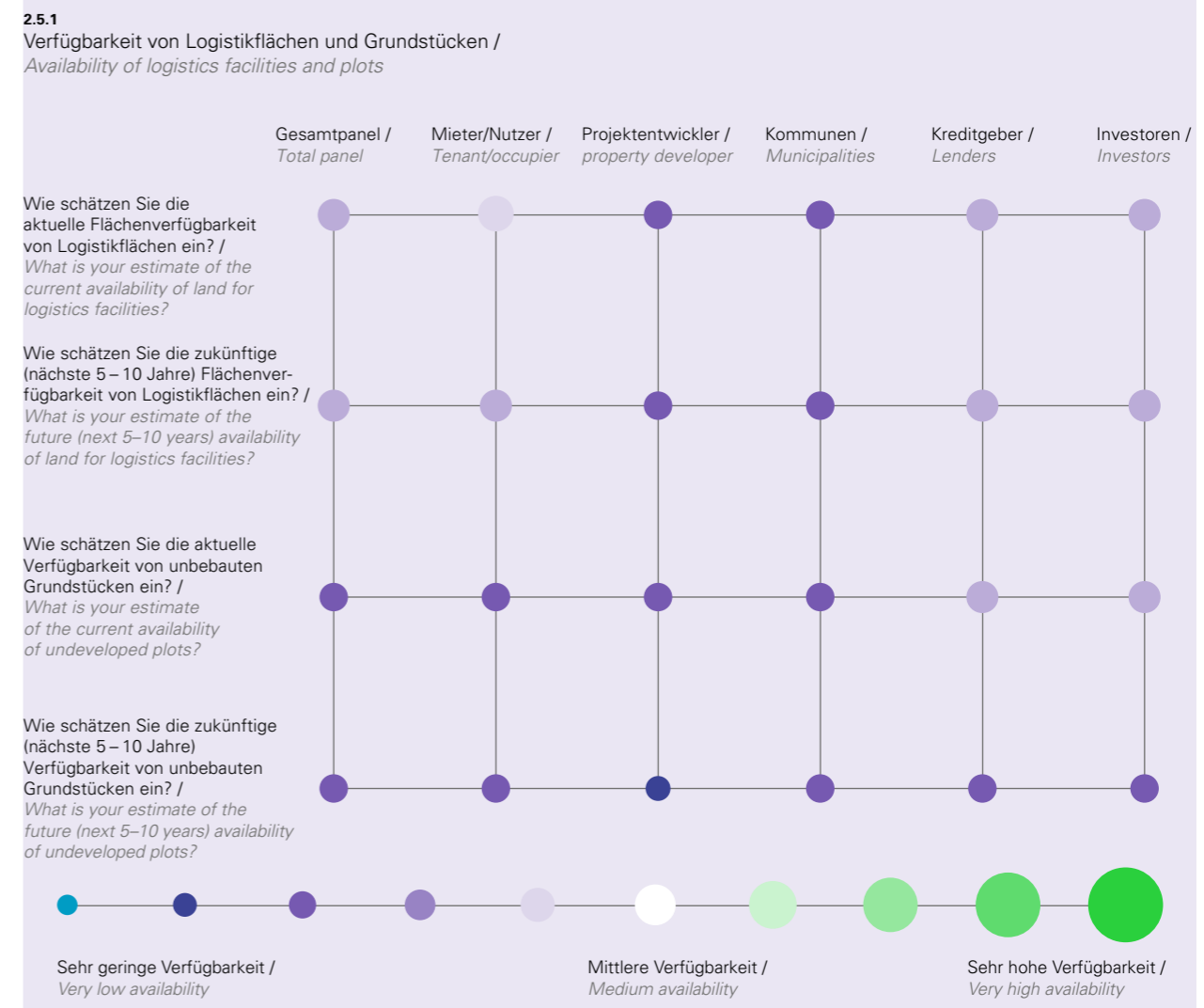
2.5 Flächenmangel: Sind Brownfields eine Lösung?
2.5 Land Shortage: Are Brownfields the Way Forward?

Werden die Marktteilnehmer danach gefragt, was sie derzeit am stärksten ausbremst, um den hohen Bedarf zu decken, so wird häufig das Flächenargument unterstrichen. Dies gilt sowohl für die anzumietenden/nutzbaren Gebäudeflächen als auch die Grundstücksflächen. In vielen Gegenden sind so gut wie keine Flächen mehr verfügbar.

Asked what the most adverse factor is in the efforts to meet the strong demand, market players will often stress the space issue. It includes the floor space to be rented or occupied as much as the site area. Many places in Germany have virtually run out of available space.

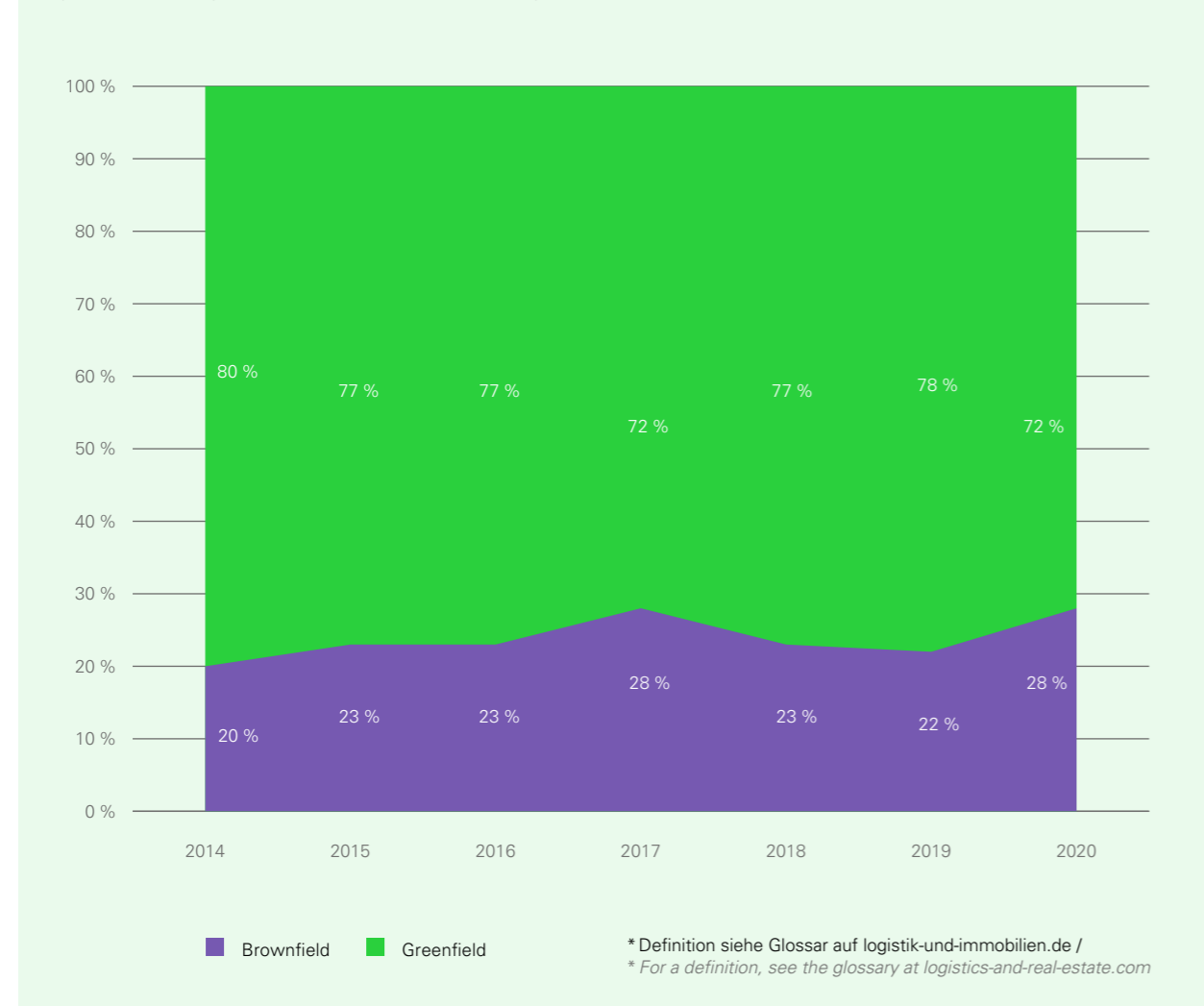
Gefragt danach, wie die Nutzer die aktuelle Flächenverfügbarkeit einschätzen, so wird diese als sehr gering bzw. der Mangel an Flächen als sehr hoch beurteilt. Erweitert man die Fragestellung, wie die Situation für die nächsten fünf bis zehn Jahre eingeschätzt wird, so trübt sich das Urteil sogar noch weiter ein. Eine Entlastung der Situation stufen die Befragten als höchst unwahrscheinlich ein. Ändert man den Fragefokus auf die Verfügbarkeit von Grundstücksflächen, so wird der aktuelle und der zukünftige

If you ask occupiers to assess the current availability of space, they will rate it as low and the shortage of space as extreme. If you expand the question by asking their opinion for the next five to ten years, the verdict becomes even bleaker. Indeed, respondents consider it extremely unlikely that the situation will be relieved. If you shift the focus of the question to the availability of development land, the current and future supply shortage is rated as even worse. One solution could be to opt for brownfield developments instead of greenfield ones. It is an idea that this



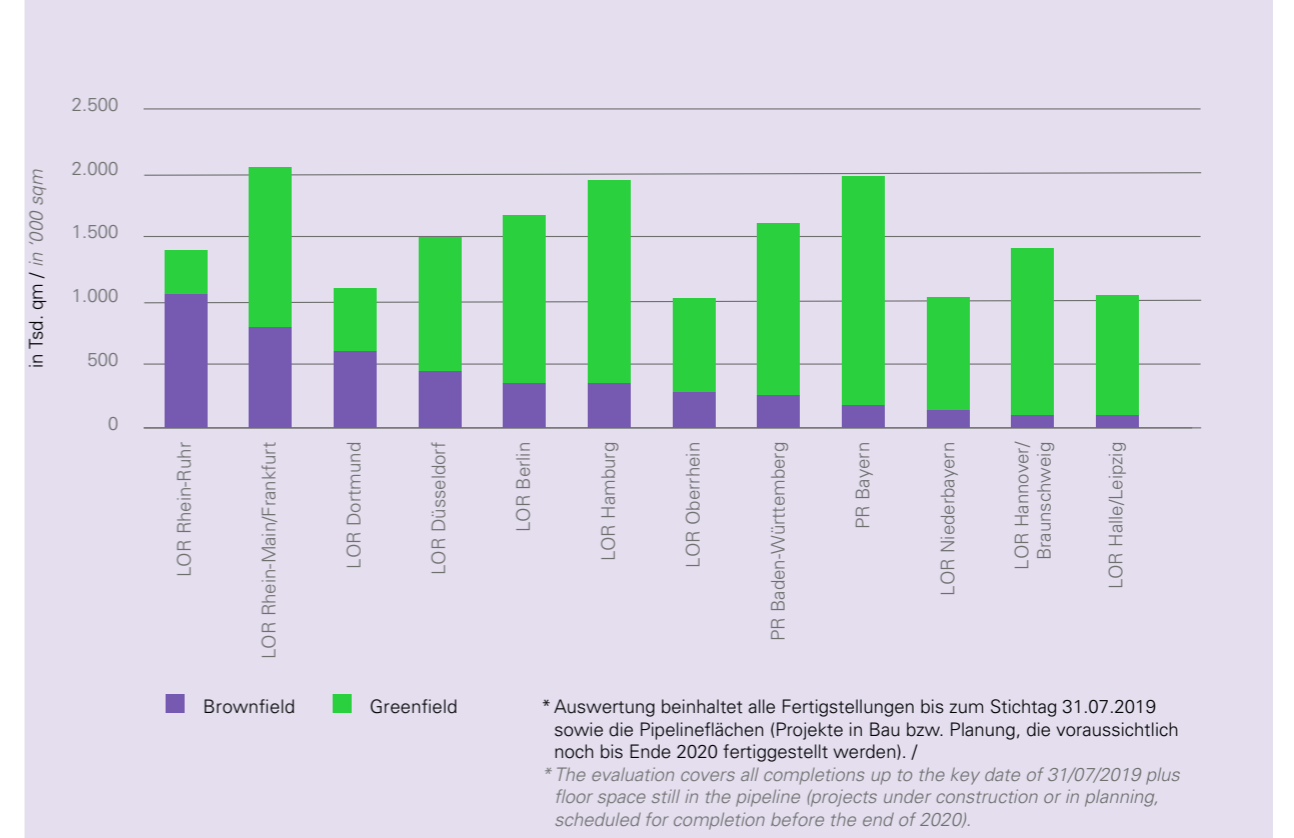
> Mangel als noch höher eingeschätzt. Eine Lösung könnte darin liegen, anstatt auf der grünen Wiese (Greenfield) auf Brownfield-Entwicklungen auszuweichen. Bereits in der Studienausgabe 2015 wurde darauf näher eingegangen. Im laufenden Jahr war es Zeit, erneut nachzusehen, ob diese Maßnahme des Flächenrecyclings verstärkt genutzt wurde. In der Analyse lässt sich erkennen, dass der Anteil von Brownfield-Entwicklungen 2014 noch bei knappen 20 % lag. Im Jahr 2015 stieg der Anteil bereits auf knapp 23 % und kletterte bis 2017 auf rund 28 %. Dieser Anstieg war auch mitverantwortlich dafür, dass überhaupt ein so hohes Fertigstellungsergebnis erreicht werden konnte. In den Jahren 2018 und voraussichtlich 2019 sinkt das Ergebnis wieder etwas auf rund 22 % bis 23 %. Für das mögliche neue Rekordjahr werden die verzeichneten Projekte erneut zu knapp 28 % auf Brownfields errichtet. Es lässt sich demnach ein langsamer Trend zu mehr Flächenrecycling erkennen.

2.5.2
Das Verhältnis von Fertigstellungen in Bezug auf Greenfield- und Brownfieldentwicklung* /
Completions ratio of greenfield versus brownfield developments*



> survey floated as early as the 2015 issue. It was high time to check this year whether this approach of land recycling has been more frequently resorted to since. The analysis reveals that the share of brownfield developments still stood at barely 20% in 2014. The share rose to nearly 23% in 2015 and reached around 28% by 2017. The growth in this segment deserves credit for making it possible to achieve such a high completions total at all by the end of that year. Yet in 2018 the share softened slightly to somewhere between around 22% and 23%, and 2019 is expected to repeat this result. Assuming this turns out to be another bumper year, the registered projects will to almost 28% be developed on brownfield land. In other words, there is a manifest, if gradual, trend toward more land reclamation.

2.5.3
Das Verhältnis von Fertigstellungen in Bezug auf Greenfield- und Brownfield-Entwicklung nach Regionen (Auswahl), 2014–2020* /
Completions ratio of greenfield versus brownfield developments by regions (selected), 2014–2020*



Ein Blick auf die regionale Verteilung verdeutlicht, dass nicht überall Brownfield-Entwicklungen fokussiert werden. Das ist in dem Sinne auch nicht weiter überraschend, da nicht alle Regionen über die gleichen Kapazitäten an umnutzbaren Gewerbe- und Industrieflächen verfügen. Die Ressource Fläche ist regional sehr unterschiedlich verteilt. In Regionen, die einen Strukturwandel durchlebt haben, z. B. in Nordrhein-Westfalen oder Hessen, gibt es ein großes Potenzial. Andere Lagen, z. B. Hannover/Braunschweig, verfügen hingegen kaum über entsprechende Nachnutzungspotenziale. Hier können die Bedarfe im Wesentlichen nur durch Neuausweisungen auf Greenfields gedeckt werden.

Neben Flächenrecycling wird Flächenachverdichtung und -neuordnung immer wichtiger

Flächen in älteren und eher saturierteren Gewerbe- und Industriegebieten sind meist gut an das Verkehrsnetz angebunden und liegen häufig in integrierten Lagen. Eine Flächenneuordnung unter Zusammenlegung vorhandener Grundstücke und anschließendem Abriss/Neubau kann hier ein Mittel zur attraktiven Nachverdichtung sein.

A look at the regional distribution illustrates that the focus is not on brownfield developments everywhere. This is rather unsurprising insofar as not all regions have the same capacities in convertible commercial and industrial space as others. The availability of land as a resource varies considerably from one region to the next. There is, for instance, tremendous potential in the states of North Rhine-Westphalia or Hesse which underwent structural transformations. Other sites, such as Hannover/Brunswick, have next to no brownfield regeneration potential. Their only option for meeting demand is essentially the zoning of new greenfield development areas.

In Addition to Surface Recycling, Surface Compaction and Rearrangement Becoming Ever More Relevant

Premises in obsolete and rather saturated commercial and industrial parks tend to be well connected to the road and rail networks and often lie in integrated locations. In such cases, a reorganisation of land by merging existing plots, followed by demolition/new development, represents one attractive option for infill densification.

Kapitel

Chapter

03

/

**Der Investmentmarkt
für Logistikimmobilien**
Investment Market for
Logistics Real Estate

Muster und Präferenzen der Investorenlandschaft

Die Investmentnachfrage nach Logistikimmobilien erreicht dieses Jahr erneut ein hohes Niveau. Die Gründe: Nationale wie internationale Investoren sind auf der Suche nach nachhaltigen Anlagezielen, die eine attraktive Verzinsung ermöglichen. Für sie ist der deutsche Markt für Logistik- und Industrieunternehmen attraktiv: Im Vergleich zu anderen Assetklassen oder Ländern ist die Verzinsung hoch, auch wenn gesunkene Renditen den Abstand zu anderen Immobilienarten deutlich verringert haben. Gleichzeitig verfügt der deutsche Markt über namhafte und bonitätsstarke Industriekonzerne sowie über dynamische und hochkarätige kleine und mittelständische Industrieunternehmen (KMU). Aufgrund des im Ländervergleich hohen Industrialisierungsgrades und der hohen Eigennutzerquote haben Investoren vielfältige Anlageoptionen. Obendrein machen eine geringe Zyklicität und hohe Cashflowrendite diese Assetklasse interessant.

Um sich auf diesem Markt zurechtzufinden, bedarf es einer guten und präzisen Analyse. Wie sehen die Transaktionsvolumina im Zeitverlauf aus? Welche Logistikregionen stehen im Fokus? Wer sind die wichtigen Marktakteure? Diese und andere Themen werden in diesem Kapitel beleuchtet.

Der Investmentmarkt der zurückliegenden fünf sowie des laufenden Jahres wurde hierzu intensiv analysiert; abgeleitet wurden grundlegende Kennziffern für sämtliche Regionen. Die Studienreihe „Logistik und Immobilien“ betrachtet, wie der Name sagt, ausschließlich den Markt für Logistikimmobilien. Unternehmensimmobilien (Light Industrial) einschließlich der Multi-Tenant-Objekte wie Gewerbeparks und Transformationsimmobilien sind mit Ausnahme der Lagerimmobilien nicht Teil dieser Auswertung, sondern Bestandteil der Berichterstattung in der „Initiative Unternehmensimmobilien“*. Zur besseren Vergleichbarkeit mit Berechnungen anderer Publikationen werden dennoch einleitend die Investitionsvolumina beider Marktsegmente dargestellt.

* Siehe <https://unternehmensimmobilien.net/>
* See <https://unternehmensimmobilien.net/>

Patterns and Preferences in the Investor Landscape

The investment demand for logistics real estate has so far maintained its high level this year. The reasons: Investors inside and outside Germany are looking for sustainable investment objectives that will yield an attractive rate of return. They consider the German market quite attractive for logistics and industrial companies: Compared to other asset classes or countries, returns here remain high even if yield compression has drastically narrowed the gap to other types of real estate. At the same time, the German market is characterised by renowned high-net-worth industrial groups as well as by a dynamic and highly qualified spectrum of small and medium-sized enterprises (SME). The high level of industrialisation compared to other countries and the high owner-occupier rate imply a rich diversity of investment options. In addition, the appeal of this asset class is boosted by its low cyclical and its high cashflow returns.

Navigating this market without getting lost requires sound and precise analyses. How have transaction volumes developed over time? Which logistics regions do investors focus on? Who are the major market operators? These and other questions will be discussed in this chapter.

To answer them, we carefully analysed the investment market of the past five years and the ongoing year, and derived fundamental key ratios for all of the regions. As the name suggests, the “Logistics and Real Estate” survey series limits itself exclusively to the market for logistics real estate. German “Unternehmensimmobilien” (light industrial real estate), including multi-tenant assets such as business parks and converted properties except for warehouse properties, are ignored by the survey, being covered instead by the reports of Initiative Unternehmensimmobilien. First off, however, the investment volumes of the two market segments will be profiled in order to facilitate comparability with the calculations done by other publications.*

3.1 Der Investmentmarkt für Logistikimmobilien in Deutschland

3.1 The Investment Market for Logistics Real Estate in Germany

Nachdem 2016 noch ein leichter Rückgang beim Investmentumsatz zu verzeichnen war, wurde 2018 mit über 61 Mrd. Euro über alle Assetklassen im zweiten Jahr in Folge ein neuer Rekordwert registriert. Ausschlaggebend war neben Einkäufen ausländischer Investoren, deren Anteil auf 41 % zurückging (2017: 48 %), eine deutlich gestiegene Nachfrage inländischer Investoren. Insgesamt wurde der Fünfjahresdurchschnitt mit diesem Ergebnis um 14 % übertroffen (Ø 2014 bis 2018: 53,7 Mrd. Euro).

Logistik-Investmentmarkt im ersten Halbjahr 2019 knapp unter Vorjahresniveau

Lager- und Logistikimmobilien konnten in den vergangenen Jahren einen deutlichen Zuwachs am Investmentmarkt verbuchen. Insgesamt wurden von 2014 bis 2018 rund 25,0 Mrd. Euro in Lager-/Logistikimmobilien investiert. Wird das Investmentvolumen in deutsche Unternehmens- und Industrieimmobilien hinzugerechnet, ergibt sich in diesem Zeitraum ein Investmentumsatz von rund 35,4 Mrd. Euro. Nach dem Rekordumsatz im Jahr 2017 (7,1 Mrd. Euro) wurde 2018 mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 5,4 Mrd. Euro der zweithöchste Wert seit Beginn der Aufzeichnungen erzielt.

In den ersten sieben Monaten des laufenden Jahres 2019 wurden bislang 2,8 Mrd. Euro in Lager- und Logistikimmobilien investiert, was leicht unter dem Wert des Vorjahreszeitraums liegt. Demgegenüber verzeichneten gewerbliche Immobilien der „Initiative Unternehmensimmobilien“ in der ersten Jahreshälfte ein deutlich gestiegenes Investitionsvolumen von rund 1,0 Mrd. Euro (+ 22 %). Mit rund 3,8 Mrd. Euro liegt das Investmentvolumen >

Following a minor dip in investment turnover in 2016, a new record—the second in as many years—was set in 2018 with an invested total of over 61 billion euros across asset classes. Aside from purchases by foreign investors, whose share dropped back to 41% (2017: 48%), the decisive factor was the visibly increased demand among domestic investors. Collectively, this outcome topped the five-year average by 14% (average 2014 through 2018: 53.7 billion euros).

Logistics Investment Markets Trail Slightly behind Prior-Year Level at Mid-Year 2019

Warehouse and logistics real estate have experienced substantial growth on the investment market over the past years. Between 2014 and 2018, a total of c. 25.0 billion euros was invested in warehouse/logistics real estate. Adding the amounts invested in German corporate and industrial real estate brings the investment total for this period up to c. 35.4 billion euros. While the record sales volume of 2017 (7.1 billion euros) proved elusive one year on, the total investment volume of c. 5.4 billion euros in 2018 still marks the second-highest figure on record.

During the first seven months of the ongoing year, a total of 2.8 billion euros was invested in warehouse and logistics real estate, barely falling short of the figure for the prior-year period. By contrast, commercial real estate of the Unternehmensimmobilien property type registered a drastic increase in investments during the first half-year of 2019, rising to c. 1.0 billion euros (+22%). At c. 3.8 billion euros to date, the investment volume in warehouse/logistics real estate and real estate of the Unternehmensimmobilien type in 2019 slightly exceeds the volume >

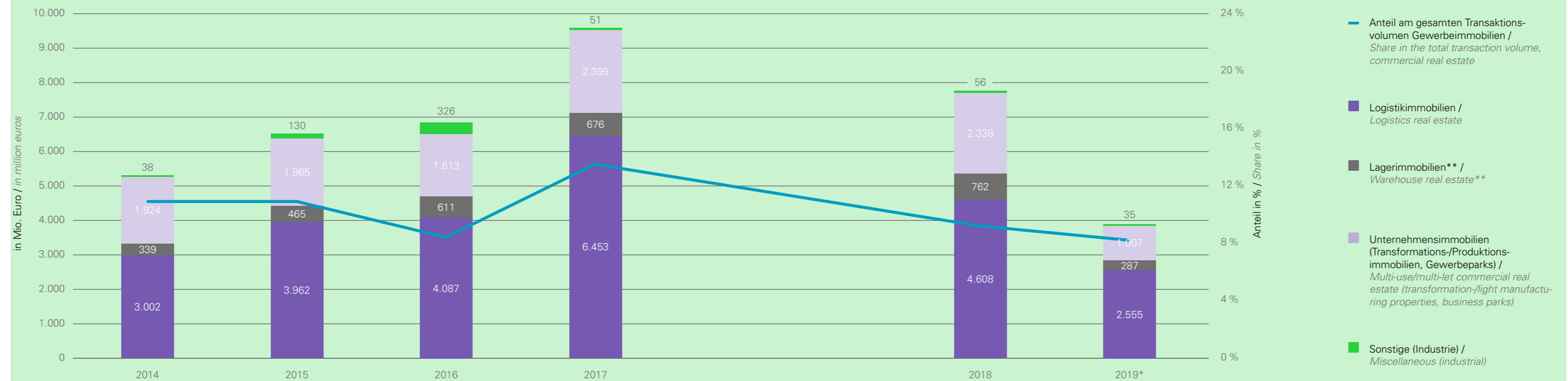
> in Lager-/Logistikimmobilien sowie Unternehmensimmobilien im bisherigen Jahresverlauf 2019 leicht über dem Wert des Vorjahreszeitraums. Damit stellt das aktuelle Volumen das zweit-höchste Investmentergebnis seit Aufzeichnungsbeginn dar. Ausschlaggebend waren 2018 wiederum die erhöhte Bautätigkeit, eine gestiegene Handelsintensität sowie das anhaltend niedrige Zinsniveau auf den Anlagemärkten. Große Portfoliodeals trugen dabei erneut wesentlich zum Umsatzergebnis bei, wobei die Paketvolumina im Vergleich zum Rekordjahr 2017 deutlich geringer ausfielen. Zu nennen sind insbesondere die Verkäufe des Optimus-Prime-Portfolios, des Laetitia-Portfolios, des Alpha-Portfolios sowie die Veräußerung des Geneba-Portfolios für insgesamt knapp 1,6 Mrd. Euro.

> of the prior-year period. In fact, the current volume represents the second-highest investment total on record. Decisive factors in 2018 included once again the stepped-up building activity, intensified trading and the persistently low level of interest rates on the investment markets. Large-scale portfolio deals again contributed significantly to the turnover total, although package volumes were considerably lower than those seen during the bumper year of 2017. Worth noting in this context are the sales of the Optimus-Prime portfolio, the Laetitia portfolio, the Alpha portfolio as well as the disposal of the Geneba portfolio for a total sum of nearly 1.6 billion euros.

3,8 Mrd. Euro

beträgt etwa das Investmentvolumen in Lager-/Logistikimmobilien sowie Unternehmensimmobilien im bisherigen Jahresverlauf 2019 / is approximately the investment volume in warehouse/logistics properties and real estate of the Unternehmensimmobilien type so far this year 2019

3.1.1
Investmentvolumen in deutsche Logistik-, Unternehmens- und Industrieimmobilien in Mio. Euro, 2014–2018, 2019* /
Investment volume in German logistics, corporate and industrial real estate, in million euros, 2014–2018, 2019*



* Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 19.08.2019.
** Lager- und Logistikimmobilien wurden hierbei nicht zusammengefasst betrachtet. Eine genaue Definition der Lagerimmobilien gemäß Unternehmensimmobilien ist auf <https://unternehmensimmobilien.net> verfügbar.

* The evaluation covers all transactions up to the key date of 19/08/2019.
** Warehousing and logistics properties were not studied collectively. For an exact definition of warehouse properties in the sense of "Unternehmensimmobilie", go to <https://unternehmensimmobilien.net>

Logistikimmobilien für Investoren zunehmend beliebter – Angebotsmangel bremst

Die klassischen Assetklassen Wohnen, Büro und Einzelhandel sind nicht nur vor dem Hintergrund des anhaltenden Zinstiefs weiterhin stark gefragt – die Zinsen werden im Jahresverlauf 2019 voraussichtlich nochmals sinken. Die Preisspirale dreht sich in diesen Segmenten also weiter und auch internationale Investoren haben den aus ihrer Sicht günstigen deutschen Immobilienmarkt immer noch stark im Fokus.

Seit mehreren Jahren steigt die Beliebtheit der Assetklasse Logistikimmobilien konstant und spürbar an und ist damit schon lange kein Nischenprodukt mehr. Dabei suchen sowohl in- als auch ausländische Investoren verstärkt den Markteintritt. Gleichzeitig wird die hohe Nachfrage aufgrund des zunehmenden Mangels an attraktiven Investmentobjekten spürbar eingebremst. Dies spiegelt sich unter anderem im Investmentergebnis des ersten Halbjahres 2019 wider. Denn das Investmentvolumen fällt wie schon 2018 deutlich geringer aus als im Rekordjahr 2017. Dennoch tragen viele kleinere Transaktionen zu einer hohen Marktdynamik bei. Auch wenn sich die handelspolitischen Auseinandersetzungen der USA mit China und Europa sowie der mögliche unkoordinierte Brexit bislang noch nicht auf das hiesige Marktgeschehen niedergeschlagen haben, werden in den kommenden Jahren keine weiteren Rekordmarken mehr erwartet.

Logistics Real Estate Increasingly Popular among Investors—but Market Slowed by Short Supply

The classic asset classes of residential, office and retail continue to be very much in demand, not just against the background of the persistently low interest rates—with another interest rate cut likely to come before the end of 2019. The price spiral in these segments has gathered momentum, and even international investors continue to focus strongly on the German market, which is quite affordable by their standards.

Indeed, the popularity of logistics real estate as an asset class has remained stable and palpable, closing the book on its former standing as a niche product. Both domestic and foreign investors have stepped up their efforts to enter the German market. At the same time, the keen demand is obviously checked by the fast-dwindling supply in attractive investment-grade assets. The fact is reflected in the investment total at mid-year 2019, among other things. For it is much lower than the investment volume at mid-year 2018, which in turn showed a year-on-year decline. Then again, the large number of small-scale transactions are evidence for brisk market dynamics. Although neither the trade row between the United States on the one hand and China and Europe on the other hand nor the possibly un-coordinated Brexit have impacted the market action in Germany yet, the coming years are unlikely to bring new records.

123,2 Mrd. Euro

**investmentfähiges Anlagepotenzial bei Lager-/Logistikimmobilien /
investment potential for warehouse/logistics properties**



Logistikflächen im EPISO Logistikzentrum Hamburg /
Logistics space in EPISO logistics centre Hamburg

Nur 4 bis 5 % des Investmentpotenzials werden ausgeschöpft – Tendenz leicht rückläufig

Es ist davon auszugehen, dass deutsche Logistikimmobilien auch weiterhin auf starke Nachfrage treffen. Berücksichtigt man die Entwicklungspipeline für das zweite Halbjahr, wird bis zum Jahresende 2019 ein Transaktionsvolumen von 5,0 Mrd. Euro oder mehr als durchaus realistisch angesehen.

Langfristig betrachtet besteht bei Industrie- und Logistikimmobilien enormes Anlagepotenzial. Berechnungen der „Initiative Unternehmensimmobilien“ gehen von einem investmentfähigen Anlagepotenzial von 123,2 Mrd. Euro bei Lager-/Logistikimmobilien aus (Stand: Ende 2018). Im Vergleich zu den tatsächlich gehandelten Werten werden in der langen Zeitreihe zwar nur 4 bis 5 % dieses Potenzials ausgeschöpft. Gegenüber 2017 entspricht dies einem Rückgang um knapp 1,5 Prozentpunkte. Denn nach wie vor befinden sich zahlreiche Logistikobjekte im Besitz von Eigennutzern. Um dem steigenden Investmentbedarf gerecht zu werden, würden viele Investoren gerne dieses Potenzial aktivieren.

Only 4 to 5% of the Investment Potential is Being Raised—Subject to a Slightly Downward Trend

It is safe to say that German logistics real estate will remain subject to strong demand. Considering the pipeline for the second half of the year, a transaction total of 5.0 billion euros or more by the end of 2019 certainly seems to be in the cards.

Long-term, there is enormous investment potential in industrial and logistics real estate. Calculations done by Initiative Unternehmensimmobilien estimate that warehouse/logistics properties worth 123.2 billion euros are potentially eligible for investments (as of year-end 2018). Compared to the actual transaction figures, the long-term time series suggests that only 4 to 5% of this potential are exploited. Year on year, it implies a dip by almost 1.5 percentage points. After all, many logistics assets continue to be owner-occupied. In order to satisfy the growing investment demand, many investors would like to capitalise on this potential.

3.2 Portfoliotransaktionen auf dem deutschen Logistikimmobilienmarkt

3.2 Portfolio Transactions on the German Logistics Real Estate Market

Portfoliotransaktionen werden häufig als gute Möglichkeit angesehen, um zügig ein großes Kapitalvolumen anzulegen und an strategischen Standorten relativ schnell einen hohen Marktanteil zu gewinnen. Zwischen 2014 und 2017 nahm der Anteil an Portfolios am deutschen Transaktionsmarkt stetig zu. 2018 ging ihr Anteil wieder leicht zurück und betrug rund 48% – im Jahr davor waren es noch rund 54%. Auch im laufenden Jahr 2019* setzt sich dieser rückläufige Trend fort, wobei der Anteil von Paketverkäufen mit rund 38% sogar noch deutlich niedriger ausfällt. Ausschlaggebend hierfür war insbesondere das Fehlen sehr großvolumiger Portfoliotransaktionen, die noch wesentlich zu den Rekordzahlen der vergangenen Jahre beitrugen. Der zunehmende Angebotsmangel an geeigneten Investmentobjekten macht sich dabei insbesondere im großvolumigen Segment bzw. bei Portfoliokäufen bemerkbar.

Many investors consider portfolio transactions a good way to commit large sums of capital quickly and thereby to acquire a sizeable share of the market in strategic locations within a relatively short period of time. Between 2014 and 2017, the share of portfolio sales expanded steadily on the German transactions market. It suffered a minor setback in 2018, as portfolio deals claimed a market share of around 48%, down from around 54% the previous year. The regressive trend has continued in the ongoing year 2019 to date, and the share of package sales has dropped even lower, down to around 38%. The key factor was the absence of portfolio transactions of very large volume, which had been responsible for the record figures of previous years. The growing shortage in suitable investment-grade properties is most keenly felt in the large-volume segment and on the market for portfolio sales.*

3.2.1
Logistikinvestmentvolumen in Mio. Euro nach Art der Transaktion, 2014–2018, 2019* /
Logistics investment volume in million euros, by type of transaction, 2014–2018, 2019*



28 Portfoliotransaktionen von 2018 bis 2019* – Paketvolumina deutlich geschrumpft

Portfoliodeals stellen die größten Transaktionsvolumina in Deutschland dar. Im Jahr 2018 wurden insgesamt 21 Portfolios gehandelt, von denen neun Deals sogar dreistellige Millionenbeträge erreichten. Im Vergleich zum Vorjahr ist jedoch das durchschnittliche Portfoliovolumen auf durchschnittlich 160 Mio. Euro gesunken. Zum Vergleich: 2017 belief sich die mittlere Paketgröße noch auf 460 Mio. Euro. Im laufenden Jahr 2019 haben bislang sieben Pakete den Eigentümer gewechselt, allerdings erreichten nur drei davon die 100-Mio.-Euro-Marke.

Die Investorengruppe GreenOak Real Estate/Apeiron Investment Group/Hana Financial Investment und Tiger Alternative Investors konnte in diesem Jahr den bislang größten Paketdeal im Wert von 350 Mio. Euro verbuchen. Daneben hat das singapurische Unternehmen Frasers Property Europe intern mehrere Objekte für rund 320 Mio. Euro (deutsche Logistikobjekte) an seinen eigenen REIT veräußert. Ebenfalls im dreistelligen Millionenbereich bewegte sich der Kauf mehrerer Logistikimmobilien durch die Bayerische Versorgungskammer von MP Holding Isarkies im Wert von 100 Mio. Euro. Insgesamt wurden gegenüber dem Vorjahr zahlenmäßig zwar etwas mehr Portfolios gehandelt, jedoch ist von 2018 bis 2019* eine deutliche Abnahme der durchschnittlichen Paketgrößen zu verzeichnen.

* Auswertung enthält alle Transaktionen bis zum Stichtag 19.08.2019. / * The evaluation covers all transactions up to the key date of 19/08/2019.

28 Portfolio Transactions between 2018 and 2019*—with Package Volumes Noticeably Shrunk

Portfolio deals have traditionally claimed the largest transaction volumes in Germany. In 2018, a total of 21 portfolios changed hands, of which nine deals actually boasted nine-digit price tags. While this may sound impressive, the sum total marks a year-on-year drop in average portfolio volumes down to 160 million euros. For the sake of comparison: The mean package size used to be 460 million euros as recently as 2017. In the ongoing year of 2019, seven packages changed hands so far, although it should be added that the selling prices of only three were in the nine-digit range.

*At a volume of 350 million euros, the single largest package deal this year to date was completed by the investor group GreenOak Real Estate/Apeiron Investment and Tiger Alternative Investors. Other big-ticket deals included the sale of several properties (German logistics assets) by the Singapore-based company Frasers Property Europe to its own REIT for c. 320 million euros. The acquisition of several logistics properties by the Bavarian Pension Fund from MP Holding Isarkies for 100 million euros was also in the triple-digit millions range, if barely so. While the number of portfolios traded was slightly higher than last year, it should be added that the average package size took a nosedive between 2018 and 2019.**

3.3 Wer kauft in Deutschland? – Herkunft der Investoren

3.3 Who Buys in Germany?—Origins of the Investors

Anteil internationaler Anleger auf 57% gesunken

In den Jahren 2014 und 2015 verzeichneten internationale Investoren einen stetig zunehmenden Anteil am deutschen Investmentmarkt für Logistikimmobilien. Im Jahr 2015 lag ihr Anteil bei 68%. Die höchste Nachfrage wurde bis dahin aus dem nordamerikanischen sowie aus dem europäischen Raum generiert – insbesondere durch Investoren aus den USA und Großbritannien. Seit 2015 interessieren sich zunehmend auch asiatische Investoren für deutsche Lager-/Logistikimmobilien. Während der Markteintritt dieser Investoren mit einem Anteil von 6% im Jahr 2015 noch vergleichsweise schwach ausfiel, stieg ihr Marktanteil bis 2017 auf mehr als ein Drittel des Gesamtumsatzes. Dadurch positionierten sich asiatische Investoren im internationalen Vergleich an der Spitze.

Im Jahr 2018 ging der Anteil ausländischer Akteure mit rund 57% deutlich zurück – ein Trend, der sich auch 2019 bislang fortzusetzen scheint. Zurückzuführen ist dies insbesondere auf den zunehmenden Mangel an geeigneten Investmentobjekten in Verbindung mit deutlich gestiegenen Immobilienpreisen. Demgegenüber ist eine erhöhte Aktivität nationaler Akteure zu beobachten. Auf ihr Konto gehen neben zwei großvolumigen Einzeltransaktionen diverse Abschlüsse mit einem Investmentvolumen bis zu 40 Mio. Euro. Bei einem Investitionsvolumen von rund 1,1 Mrd. Euro im bisherigen Jahresverlauf entspricht dies rund 58% ihres gesamten Vorjahresumsatzes.

Insgesamt zeigt sich bei inländischen Investoren ein deutlich gestiegenes Interesse an deutschen Logistikimmobilien. Trotz rückläufiger Tendenz besteht aber weiterhin eine große Bedeutung internationaler Akteure insbesondere aus dem europäischen Ausland und Asien, was durch den Anteil von rund 50% im laufenden Jahr am deutschen Logistikinvestmentmarkt belegt wird.

Market Share of International Investors Down to 57%

Between 2014 and 2015, international investors had steadily expanded their share of the German investment market in logistics real estate. By 2015, they claimed a 68% chunk of that market. Up to then, the strongest demand had been generated by North American and European players, specifically investors from the United States and the United Kingdom. But since 2015, Asian investors have shown a growing interest in German warehouse/logistics properties. While the market share of these investors was a comparatively low 6% as recently as 2015, the year they entered the market, it had soared to one third of the total turnover by 2017. Asian investors thus positioned themselves at the very top, compared to investors from other regions.

In 2017, foreign investors once again claimed a huge chunk of the German logistics investment market, scoring around 68%. The ratio far exceeds anything seen in previous years, and actually matches the peak level of 2015.

Yet in 2018, the share of foreign players plunged back to 57%—and 2019 has seen the trend continue so far. It is explained most notably by the growing shortage in suitable investment-grade properties and, as a result, in fast-rising property prices. Inversely, domestic market players have stepped up their activities. They completed two big-ticket transactions as well as a variety of signings in an investment volume of 40 million euros or less. However, their investment total this year to date, which adds up to c. 1.1 billion euros, equals only around 58% of their year-end total in 2018.

On the whole, German investors manifest a noticeably increased interest in domestic logistics real estate. But despite the regressive trend, international operators retain their significance, especially those from other European countries and from Asia, and their share in the German logistics investment market, which is about 50% this year to date, suggests as much.

3.3.1

Investments in Prozent nach Herkunft der Käufer 2014–2018, 2019* / Investments by origin of buyer and year, 2014–2018, 2019*



* Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 19.08.2019. / * The evaluation covers all transactions up to the key date of 19/08/2019.

3.4 Die Investorenlandschaft für Logistikimmobilien in Deutschland

3.4 The Investor Landscape for Logistics Properties in Germany

Nationale Investoren nehmen Fahrt auf – internationales Interesse ist abgeschwächt

Die Ursachen für die Aktivitäten internationaler sowie inländischer Investoren auf dem deutschen Logistikimmobilienmarkt sind unter anderem auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- Zunehmender Mangel an geeigneten Logistikinvestments
- Deutlich gestiegene Kaufpreise von Logistikimmobilien
- Zunehmende Transparenz des deutschen Logistikimmobilienmarktes
- Auswirkungen der globalen Megatrends steigern die Attraktivität von Logistik und damit auch von Logistikimmobilien
- Vielfältige Anlagemöglichkeiten aufgrund einer dynamischen Industrielandschaft großer Konzerne und kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU)
- (Noch) attraktive Verzinsung bei stabilen Cashflows deutscher Logistikimmobilien

Aufgrund des starken Marktauftritts von Frasers Property Europe sowie einer wesentlich verbesserten Transparenz im Rahmen des studienbezogenen Datenaustausches ergaben sich gegenüber dem Vorjahresranking einige Verschiebungen, durch die sich PATRIZIA, Palmira Capital Partners und Employees Provident Fund of Malaysia (EPF) in der diesjährigen Rangliste platzieren konnten; dennoch kann Blackstone (Logicor) im dritten Jahr in Folge seine Führungsposition behaupten.

Activities of Domestic Investors Gathering Momentum—Muted Interest among International Players

The causes driving the activities of international and domestic investors on the German market for logistics real estate are subject to the following factors, among others:

- *Growing shortage in suitable logistics investments*
- *Substantially increased selling prices of logistics properties*
- *Increasing transparency of the German logistics real estate market*
- *Ramifications of the global mega trends that make logistics more attractive and logistics real estate with it*
- *Diverse investment opportunities due to a dynamic industrial landscape that include large conglomerates as well as small and medium-sized enterprises (SME)*
- *(Still) attractive rates of return combined with stable cash flows from German logistics real estate*

The robust market presence of Frasers Property Europe and the substantially improved transparency within the framework of the survey-related exchange of data resulted in a reshuffling of positions compared to the prior-year ranking, with PATRIZIA, Palmira Capital Partners and Employees Provident Fund of Malaysia (EPF) added to this year's list whereas Blackstone (Logicor) defended its lead, thus maintaining the position for the third consecutive year.



Ladefläche in einem Logistikzentrum / Loading area in a logistics centre

Im Zeitraum 2014 bis 2018 wurden durch Blackstone (Logicor) rund 2,4 Mrd. Euro in deutsche Logistikimmobilien investiert. Das Unternehmen positioniert sich damit unangefochten auf Platz 1 des Rankings. Auf Rang 2 folgt Frasers Property Europe, die mitunter durch die Übernahme von Geneva Properties und Alpha Industrial im vergangenen Jahr Umsätze in Höhe von über 1,5 Mrd. Euro verbuchen konnten. Nachfolgend schließt sich China Investment Corporation (CIC) an, die mit einem Investmentvolumen von über 1,4 Mrd. Euro den dritten Platz belegen. Der deutsche Logistikimmobilienentwickler und -investor Garbe Group platziert sich mit etwa 1,2 Mrd. Euro investiertem Kapital auf Rang 4. Goodman Group tätigte von 2014 bis 2018 Ankäufe im Wert von über 1,1 Mrd. Euro in deutsche Lager-/Logistikimmobilien und erreicht damit Platz 5. Mit deutlichem Abstand folgt RLI Investors mit rund 810 Mio. Euro auf Rang 6.

In diesem Jahr neu im Ranking vertreten sind Palmira Capital Partners, denen mit einem Investitionsvolumen von rund 660 Mio. Euro der Sprung auf Platz 7 gelingt. Dahinter folgt Nuveen Real Estate mit rund 620 Mio. Euro. Ebenfalls neu in der Rangliste sind PATRIZIA, die mit einem Investmentvolumen von rund 560 Mio. Euro Rang 9 belegt, sowie der größtenteils im Joint-Venture mit der Dietz Gruppe agierende Employees Provident Fund of Malaysia (EPF) mit rund 390 Mio. Euro (Platz 14). Vervollständigt wird die Top 10 durch SEGRO, die im Betrachtungszeitraum rund 550 Mio. Euro in deutsche Logistikimmobilien investierten. >

Between 2014 and 2018, Blackstone (Logicor) invested c. 2.4 billion euros in German logistics real estate. Accordingly, the company remains uncontested in the top spot of the ranking. Runner-up is Frasers Property Europe, which generated more than 1.5 billion euros in turnover last year through its acquisition of Geneva Properties and Alpha Industrial. Next in line comes China Investment Corporation (CIC), placing third with an investment volume of over 1.4 billion euros. The German logistics real estate developer and investor Garbe Group ranked fourth after investing c. 1.2 billion euros worth of capital. Goodman Group acquired nearly 1.1 billion euros worth of warehouse/logistics properties between 2014 and 2018, and thus made fifth place. RLI Investors trailed it at considerable distance with c. 810 million euros in rank 6.

Palmira Capital Partners made the list for the first time this year with an investment volume of c. 660 million euros, placing seventh. It is followed by Nuveen Real Estate with c. 620 million euros. Other additions to the ranking include PATRIZIA, which placed ninth with an investment volume of c. 560 million euros, and the Employees Provident Fund of Malaysia (EPF) with 390 million euros (rank 14), which acts mainly via a joint venture with the Dietz Group. The top 10 list is completed by SEGRO, another domestic player who invested c. 550 million euros in German logistics real estate during the period under review. The 20 leading investors between 2014 and 2019 included seven German companies. >*

Top 10

**vereinen 11,7 Mrd. Euro Investmentvolumen
zwischen 2014–2019 /
account for an investment volume of
11.7 billion euros between 2014–2019**

> Im Zeitraum von 2014 bis 2019* befinden sich sieben deutsche Unternehmen unter den 20 größten Investoren. Derzeit wird die Rangliste von Blackstone und Frasers Property Europe angeführt – letztere verdrängen in diesem Jahr Goodman Group von Rang 2. In den Top 5 ist mit Garbe Group zwar nur ein deutscher Marktteilnehmer vertreten, mit RLI Investors, Palmira Capital Partners und PATRIZIA reihen sich aber noch drei weitere inländische Investoren in den Top 10 ein.

Insgesamt vereinen die Top 10 des Rankings zwischen 2014 bis 2019* ein Investmentvolumen von 11,7 Mrd. Euro auf sich; dies entspricht etwa 42 % des Wertes aller getätigten Transaktionen in diesem Zeitraum. Die sieben unter den Top 20 vertretenen inländischen Investoren kommen zusammen auf ein Transaktionsvolumen von rund 4,8 Mrd. Euro, wobei Garbe Group einen Anteil von rund 25 % daran verbucht. Während Portfoliotransaktionen zum Halbjahr 2018 mit einem Anteil von 60 % noch >

> *At the moment, the ranking is topped by Blackstone and Frasers Property Europe—the latter having inherited second place from the Goodman Group. While the Garbe Group represents the only German market participant among the top 5, there are another three domestic investors among the top 10, these being RLI Investors, Palmira Capital Partners and PATRIZIA.*

The top 10 of the 2014–2019 ranking collectively account for an investment volume of 11.7 billion euros, this being the equivalent of roughly 42% of all transactions closed during that period. The transactions closed by the domestic investors among the top 20 add up to a combined total of c. 4.8 billion euros, of which the Garbe Group alone claims around 25%.*

While portfolio transactions claimed a much bigger chunk of 60% at mid-year 2018, the market action this year to date >

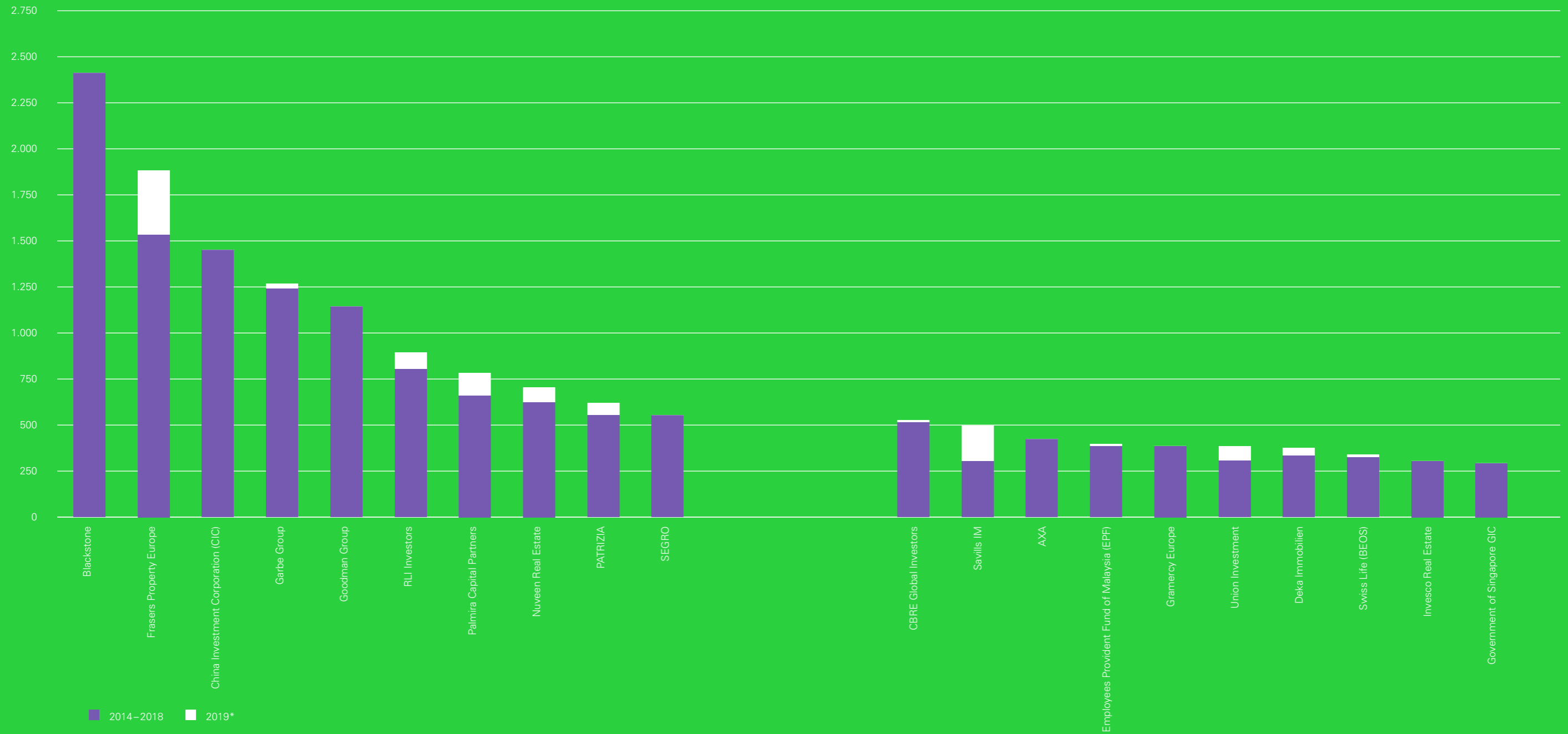


Luftaufnahme eines Hermes Depot in Witten/
Aerial View of a Hermes Depot in Witten

3.4.1

Top-20-Investoren von Logistikimmobilien in Deutschland in Mio. Euro, 2014–2018, 2019*

*Top 20 investors in logistics real estate in Germany, in million euros, 2014–2018, 2019**



* Stichtag der Auswertung: 19.08.2019. Für eine übersichtliche Darstellung werden hierbei die Transaktionen der Jahre 2014–2019 zusammengefasst betrachtet. Um dennoch eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wurden die Jahre 2014–2018 und 2019 separat dargestellt. In der Auswertung wurden sowohl Transaktionen zwischen zwei unverbundenen Marktteilnehmern am freien Markt berücksichtigt (externe Transaktionen) als auch Transaktionen zwischen zwei (unternehmensrechtlich) verbundenen Akteuren (z. B. der Projektentwicklungseinheit eines Unternehmens und eines Fonds desselben Unternehmens). Diese internen Transaktionen

* Key date for the analysis: 19/08/2019. The transactions of the years 2014–2019 are analysed in summarised form for the sake of a clearly structured representation. To ensure comparability nonetheless, the years 2014–2018 are shown separately from the 2019 figures. The evaluation considers arm's length transactions between two unaffiliated entities on the open market ("external transactions") as well as transactions between two affiliated entities (under company law, e.g. a company's property development arm and an investment fund of the same company). Internal transactions of this sort were posted separately; they are by

wurden differenziert ausgewiesen; sie sind durchaus relevant, sofern sie einen Immobilienerwerb mit Eigentümerwechsel zu marktüblichen Kaufpreisen darstellen (siehe gif-Richtlinie „Leitfaden zur Berichterstattung über den Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien“). Eine solche Konstellation betrifft Objekte z. B. von Projektentwicklern, die ihre Objekte in Spezialfonds-Vehikel mit externem Kapital (= Investoren) einbringen. Im Regelfall werden diese Transaktionen jedoch nicht öffentlich kommuniziert und stehen der Marktbeobachtung nicht zur Verfügung. Sie werden in dieser Aufstellung jedoch nach Möglichkeit berücksichtigt, weil sie durchaus substantiell sind.

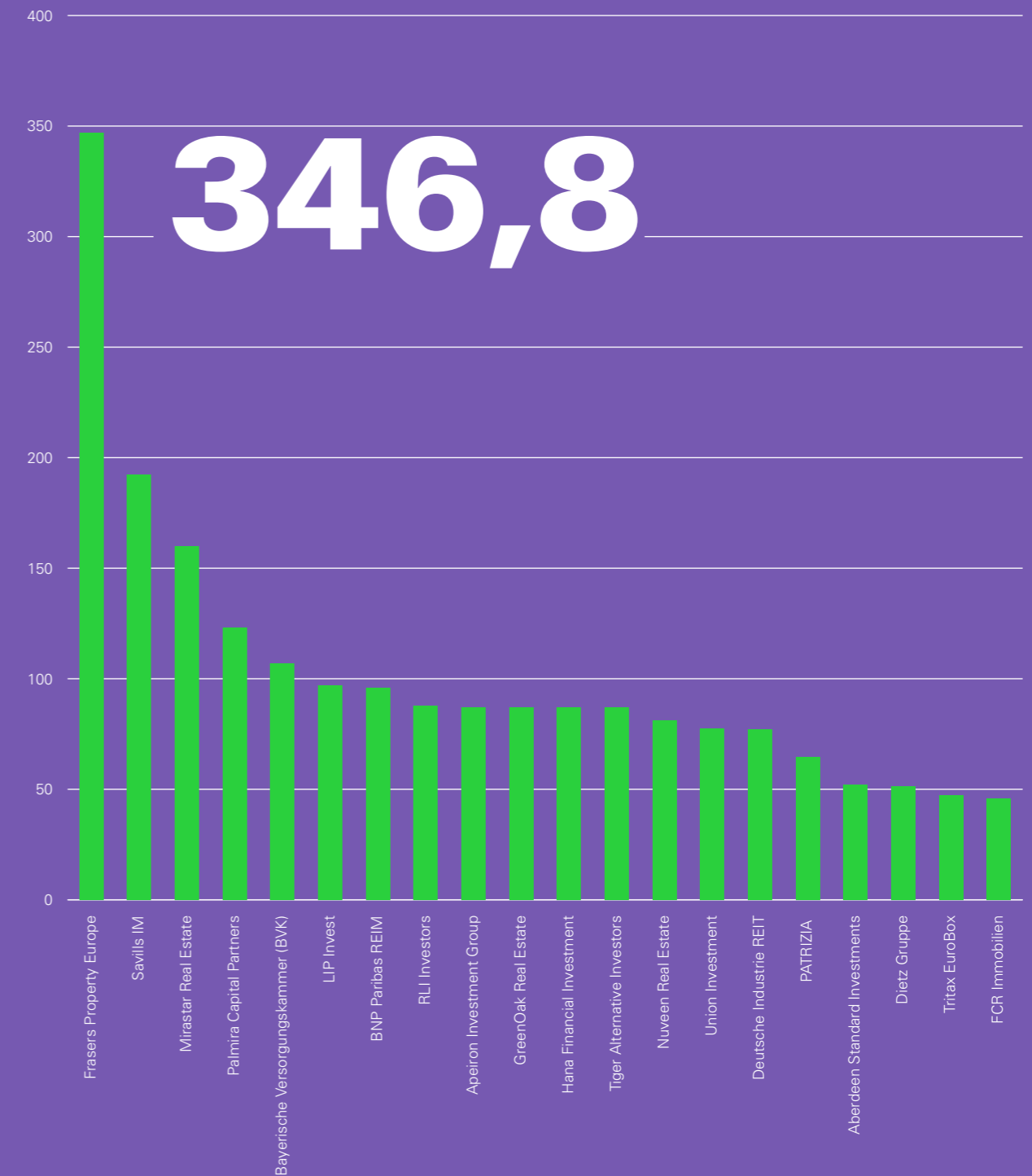
all means relevant in the sense that they represent changes of ownership at fair market prices (see the reporting guideline for the commercial property investment market published by the "gif" real estate research society). It is a transaction model applied to many properties, e.g. those owned by property developers who commit their assets into institutional fund vehicles for third-party investor capital. As a rule, however, such transactions are not publicised and are therefore invisible to regular market observers. Still, they are considered in this schedule wherever possible because they are quite substantial.

> deutlich stärker ins Gewicht fielen, hat im aktuellen Jahresverlauf eine deutliche Verschiebung stattgefunden; so sind die zum Stichtag 19.08.2019 ausgewerteten Transaktionen für Logistikimmobilien mit rund 62 % bislang mehrheitlich durch Einzeltransaktionen geprägt. Berücksichtigt wurden ausschließlich Lager- und Logistikimmobilien, Mixtransaktionen mit anderen Assetklassen sind in dieser Auswertung nicht inkludiert. Im zweiten Jahr in Folge behauptet Frasers Property Europe seine Spitzenposition, die, wie bereits genannt, durch den internen Verkauf mehrerer Logistikobjekte an ihren eigenen REIT sowie weiterer Einzeltransaktionen im bisherigen Jahresverlauf rund 350 Mio. Euro investierten. Mit deutlichem Abstand folgt Savills IM, die im ersten Halbjahr Logistikimmobilien im Wert von rund 190 Mio. Euro übernahmen. Auf Rang 3 platziert sich Mirastar Real Estate Investment Management, die mit dem Ankauf eines großvolumigen Logistikparks rund 160 Mio. Euro umsetzten, gefolgt von Palmira Capital Partners mit rund 120 Mio. Euro investiertem Kapital. Dahinter reihen sich Bayerische Versicherungskammer (BVK), LIP Invest, BNP Paribas REIM und RLI Investors ein, die mit Investitionsvolumina zwischen 90 bis 110 Mio. Euro im laufenden Jahr die Plätze 5 bis 8 belegen. Knapp dahinter schließen sich Apeiron Investment Group und GreenOak Real Estate an, die gemeinsam mit den koreanischen Investoren Hana Financial Investment und Tiger Alternative Investors drei Big-Box-Lager im Gesamtwert von rund 350 Mio. Euro erwarben. Nuveen Real Estate investierte bislang rund 80 Mio. Euro und komplettiert damit die Top 10 des laufenden Jahres.

> reveals a noticeable shift: The logistics real estate transactions analysed as of 19 August 2019 returned a majority of single-asset deals, which account for 62% of the transactions closed so far. These stats take only warehouse and logistics properties into account while ignoring mixed transactions that include other asset classes. Frasers Property Europe took the lead for the second year in a row, as already mentioned, after selling several logistics assets to its own REIT and completing several other single transactions this year to date, thereby investing a total of c. 350 million euros. Lagging far behind is Savills IM after acquiring c. 190 million euros worth of logistics real estate during the first half-year. Rank 3 goes to Mirastar Real Estate Investment Management, which spent c. 160 million euros on a large-scale logistics park, followed by Palmira Capital Partners with c. 120 million euros in invested capital. Next in line are the Bavarian Pension Fund (BVK), LIP Invest, BNP Paribas REIM and RLI Investors, which claimed ranks 5 through 8 with investment volumes between 90 and 110 million euros this year. They are closely trailed by Apeiron Investment Group and GreenOak Real Estate, which together with Korean investors Hana Financial Investment and Tiger Alternative Investors acquired three big box warehouses in a combined value of c. 350 million euros. Nuveen Real Estate has so far spent c. 80 million euros, and is the last of the top 10 this year.

3.4.2

Top-20-Investoren von Logistikimmobilien in Deutschland in Mio. Euro, 2019* / Top 20 investors in logistics real estate in Germany, in million euros, 2019*



* Auswertung enthält alle Transaktionen bis zum Stichtag 19.08.2019. /
* The evaluation covers all transactions up to the key date of 19/08/2019.

3.5 Investmenttätigkeit nach Logistikregionen

3.5 Investment Activity by Logistics Region

Deutschland stellt aufgrund seiner zentralen Lage in Europa und seiner ausgesprochen guten Infrastruktur einen der wichtigsten globalen Logistikstandorte dar. Verschiedene Regionen weisen besonders attraktive Rahmenbedingungen für Logistikanutzungen auf: eine gute Infrastruktur, moderne und attraktive Neubautwicklungen sowie eine solide Arbeitsmarktsituation und Wirtschaftsstruktur. Auch das Investitionsvolumen in diesen Regionen kann als Erfolgs- und Entwicklungsindikator gewertet werden.

Fünffjahresbetrachtung: Rhein-Main/Frankfurt konsolidiert Führung

Im aktuellen Ranking 2014 bis 2018 positioniert sich die Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt wie schon in den Jahren zuvor auf Platz 1. Düsseldorf kann im Vergleich zum Vorjahr einen Platz gut machen und belegt Rang 2. Wie im vergangenen Jahr bereits absehbar, positioniert sich die Logistikregion Rhein-Ruhr aufgrund des außerordentlich hohen Investmentumsatzes 2018 auf Platz 3 (2017: Rang 7). Dahinter folgt die Region Hamburg, die um zwei Plätze auf Rang 4 abrutscht. Köln fällt dagegen von Platz 4 auf 9 zurück. Die Logistikregion Dortmund rückt gegenüber dem Vorjahr um drei Plätze auf den fünften Rang vor, gefolgt von München, das einen Platz verliert. Die Region Hannover/Braunschweig verbessert sich um drei Plätze auf Rang 7. Berlin verliert zwei Plätze und belegt den achten Rang. Stuttgart komplettiert schließlich die Top 10, rutscht aber im Vergleich zum Vorjahr um einen Platz ab. Insgesamt haben in den Top 10 lediglich einige Rangverschiebungen stattgefunden, Neueinsteiger hat es in diesem Jahr nicht gegeben. Beachtlich ist, dass die Top 10 der Logistikregionen im Betrachtungszeitraum 2014 bis 2018 jeweils ein Transaktionsvolumen von mehr als 1,0 Mrd. Euro aufweist.

Due to its central location in Europe and its rather sound infrastructure, Germany represents one of the most important logistics hubs in the world. Some of the German regions manifest exceptionally attractive characteristics for logistics purposes: a sound infrastructure, modern and attractive new-build developments as well as a robust labour market and economic structure. The volume of investments committed in a given region may also be rated as a success and performance indicator.

Past Five Years: Rhine-Main/Frankfurt Consolidates its Lead

In the current ranking for the years 2014 through 2018, as in previous years, the Rhine-Main/Frankfurt logistics region made first place. Düsseldorf moved up a rank since last year and is now in second place. As predicted since last year, the Rhine-Ruhr logistics region positioned itself in rank 3 in 2018 with an exceptionally high investment turnover (up from rank 7 in 2017). Next in line comes the Hamburg region, which slipped back two spots down to rank 4. Cologne dropped back from rank 4 to rank 9. Inversely, the Dortmund logistics region advanced three ranks into fifth place, ahead of Munich which dropped down one spot. The Hanover/Braunschweig region improved its position by moving up three spots into rank 7. Berlin slid back two spots and is now in eighth place. Stuttgart is the last of the top 10, having lost one spot year on year. All things considered, the top 10 only experienced a minor reshuffling, with no new entrants joining the list this year. Remarkable to see is that the top 5 logistics regions each generated a transaction volume of more than 1.0 billion euros during the survey period of 2014 through 2018.

Im Zeitraum 2014 bis 2018 vereinen allein die Top-10-Regionen ca. 58 % (14,5 Mrd. Euro) des gesamten Investitionsvolumens auf sich (2017: 60 %). Auf die Top-5-Regionen mit dem höchsten Investitionsvolumen (8,7 Mrd. Euro) entfallen insgesamt knapp 35 % (2017: 37 %). Im Vergleich zur Vorjahresstudie zeigen sich damit nur geringfügige Veränderungen. Die sich so ergebende Rangfolge ist jedoch nicht ausschließlich auf die Attraktivität der Regionen zurückzuführen. Grundlegender Faktor ist das vorhandene investmentfähige Logistikimmobilienangebot, das u.a. maßgeblich über die potenzielle Höhe des Transaktionsvolumens entscheidet.

Aktuell: Rhein-Main/Frankfurt mit dem höchsten Investmentvolumen

Im bisherigen Jahresverlauf fielen die Transaktionen in den Top-10-Logistikregionen auffallend verhalten aus – insgesamt wurden bislang rund 370 Mio. Euro weniger investiert als noch im ersten Halbjahr des Vorjahres (2018: 1,9 Mrd. Euro). Neben Rhein-Main/Frankfurt konnten insbesondere die Logistikregionen Ostwestfalen-Lippe, Halle/Leipzig, Aachen und Niederbayern ihre Umsätze des ersten Halbjahres 2018 im laufenden Jahr noch steigern – Rhein-Main/Frankfurt hat bereits die 300-Mio.-Euro-Marke geknackt und belegt damit im Halbjahresranking 2019 mit deutlichem Abstand den ersten Platz. Im Vorjahr noch ganz hinten, zieht Ostwestfalen-Lippe an allen vorbei auf den dritten Rang. >

During the 2014 to 2018 period, the ten leading regions alone claimed about 58% (14.5 billion euros) of the investment total (2017: 60%). The top 10 regions that attracted the highest investment volumes (8.7 billion euros) accounted for nearly 35% of the total transaction volume (2017: 37%). Accordingly, the changes since the prior-year survey are negligible. But the resultant ranking is not attributable exclusively to the regions' appeal. A fundamental factor is the available investment-grade supply in logistics real estate, which is definitive for a given region's transaction potential, among other things.

Status Quo: Rhine-Main/Frankfurt Boasts Highest Investment Volume

Transactions in the top 10 logistics regions this year to date were strikingly muted, and the sum invested so far is c. 370 million euros lower than the mid-year total of the previous year (2018: 1.9 billion euros). Aside from Rhine-Main/Frankfurt, logistics regions that registered year-on-year growth in revenues during the first half-year of this year included most notably East Westphalia-Lippe, Halle/Leipzig, Aachen and Lower Bavaria, whereas Rhine-Main/Frankfurt already cleared the mark of 300 million euros and took the top spot in the mid-year ranking with a massive lead. East Westphalia-Lippe, which had brought up the rear the previous year, ascended all the way into third place. Stuttgart managed to retain its position year on year, scoring second place in the mid-year ranking. East Westphalia-Lippe right behind >

> Wie im vergangenen Jahr kann sich Stuttgart im Halbjahresranking wieder auf Rang 2 positionieren. Bemerkenswert ist, dass sich Ostwestfalen-Lippe bis zur Jahresmitte um 23 Plätze verbessert hat und damit den dritten Rang belegt (2018: Platz 26). Niederbayern und München machen jeweils fünf bzw. drei Plätze gut und belegen Rang 4 und 5. Im Mittelfeld haben die Regionen Halle/Leipzig (2018: Platz 20) und Aachen (2018: Platz 21) bisher erheblich aufgeholt und besetzen die Plätze 6 bzw. 9. Zudem rückt Ulm um drei Plätze vor und schafft im bisherigen Jahresverlauf den Sprung in die Top 10. Demgegenüber rutschen Rhein-Ruhr (2018: Platz 1), Nürnberg (2018: Platz 3) und A4 Thüringen (2018: Platz 7) deutlich auf die Plätze 23, 20 bzw. 26 ab.

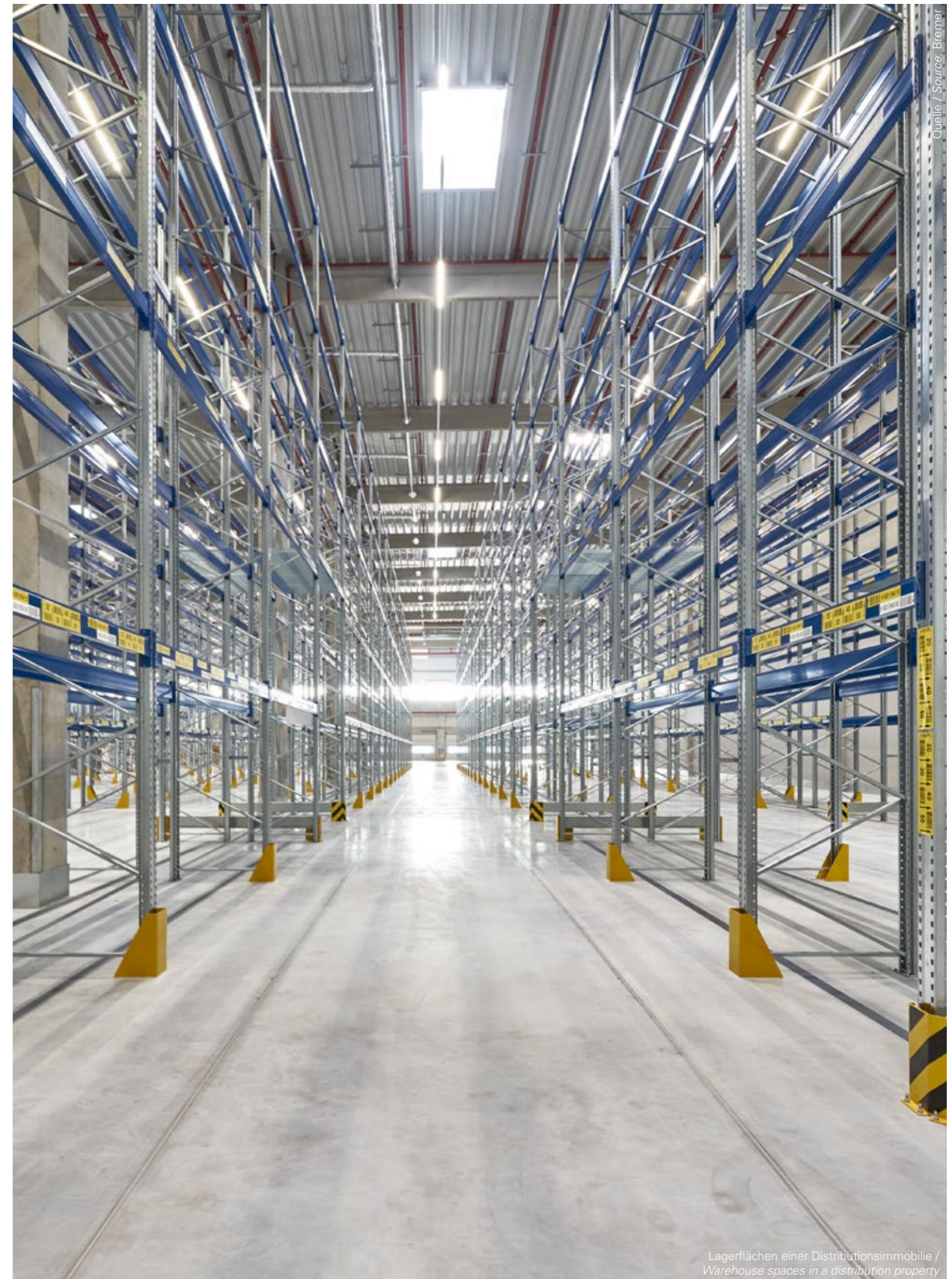
Im hinteren Bereich konnten die Logistikregionen Rhein-Neckar (2018: Platz 24), Augsburg (2018: Platz 25) und Magdeburg (2018: Platz 28) stark zulegen und liegen auf den Rängen 11, 13 und 17. Vormalig noch in den Top 10 verzeichnet die Region Köln (2018: Platz 6) deutliche Verluste; sie rutscht um neun Plätze nach hinten. Die hinteren Ränge mit den Regionen Magdeburg, Saarbrücken, Münster/Osnabrück und Koblenz zeigen zwar logistische Aktivitäten, werden auf dem Investmentmarkt aber bislang nicht wahrgenommen und liegen spürbar zurück. Interessant ist, dass insbesondere die Logistikregionen Oberrhein (2018: Platz 16), Bad Hersfeld (2018: Platz 12) und A4 Thüringen (2018: Platz 7) durch ausgebliebene Investments um neun, 15 bzw. 19 Plätze zurückgefallen sind.

Die eher verhaltenen Investmentumsätze im bisherigen Jahresverlauf deuten bereits an, wie sich die Regionen im kommenden Jahr positionieren werden. Die Region Rhein-Main/Frankfurt wird ihre Führungsposition festigen. Auch Düsseldorf, Rhein-Ruhr, Hamburg, Dortmund und München werden ihre Positionen voraussichtlich konsolidieren. Die größte Veränderung wird vermutlich die Logistikregion Stuttgart betreffen. Diese verzeichnete – nach dem starken ersten Halbjahr 2018 – im laufenden Jahr eine weitere Steigerung des Investmentvolumens. Auch die Regionen Halle/Leipzig, Niederbayern, Ostwestfalen-Lippe sowie Aachen könnten im kommenden Jahr ein paar Plätze gutmachen. Daneben sind bislang keine größeren Verschiebungen absehbar, sofern sich im weiteren Jahresverlauf die bisherigen Investmentstrukturen nicht deutlich verändern.

> it in third place had remarkably moved up 23 spots by mid-year (2018: rank 26). Lower Bavaria advanced five spots and Munich three, putting them in fourth and fifth place, respectively. In the midfield, the regions Halle/Leipzig (2018: rank 20) and Aachen (2018: rank 21) made considerable gains and are now in ranks 6 and 9. Moreover, Ulm moved up three ranks this year to date and joined the top 10 for the time being. Conversely, Rhine-Ruhr (2018: rank 1), Nuremberg (2018: rank 3) and A4 motorway Thuringia (2018: rank 7) plummeted back to ranks 23, 20 and 26, respectively.

In the rear section, the logistics regions Rhine-Neckar (2018: rank 24), Augsburg (2018: rank 25) and Magdeburg (2018: rank 28) made strong gains and are now in ranks 11, 13 and 17, respectively. The region of Cologne, formerly in the top 10 (2018: rank 6) suffered a serious set-back as it slid back down nine ranks. The bottom ranks, including the regions Magdeburg, Saarbrücken, Münster/Osnabrück and Koblenz, while seeing a certain amount of logistics activities, do not (yet) figure on the investment market and clearly lag behind. Interesting specifically about the logistics region Upper Rhine (2018: rank 16), Bad Hersfeld (2018: rank 12) and A4 motorway Thuringia (2018: rank 7) is the absence of investments, causing them to drop by 9, 15 and 19 ranks, respectively.

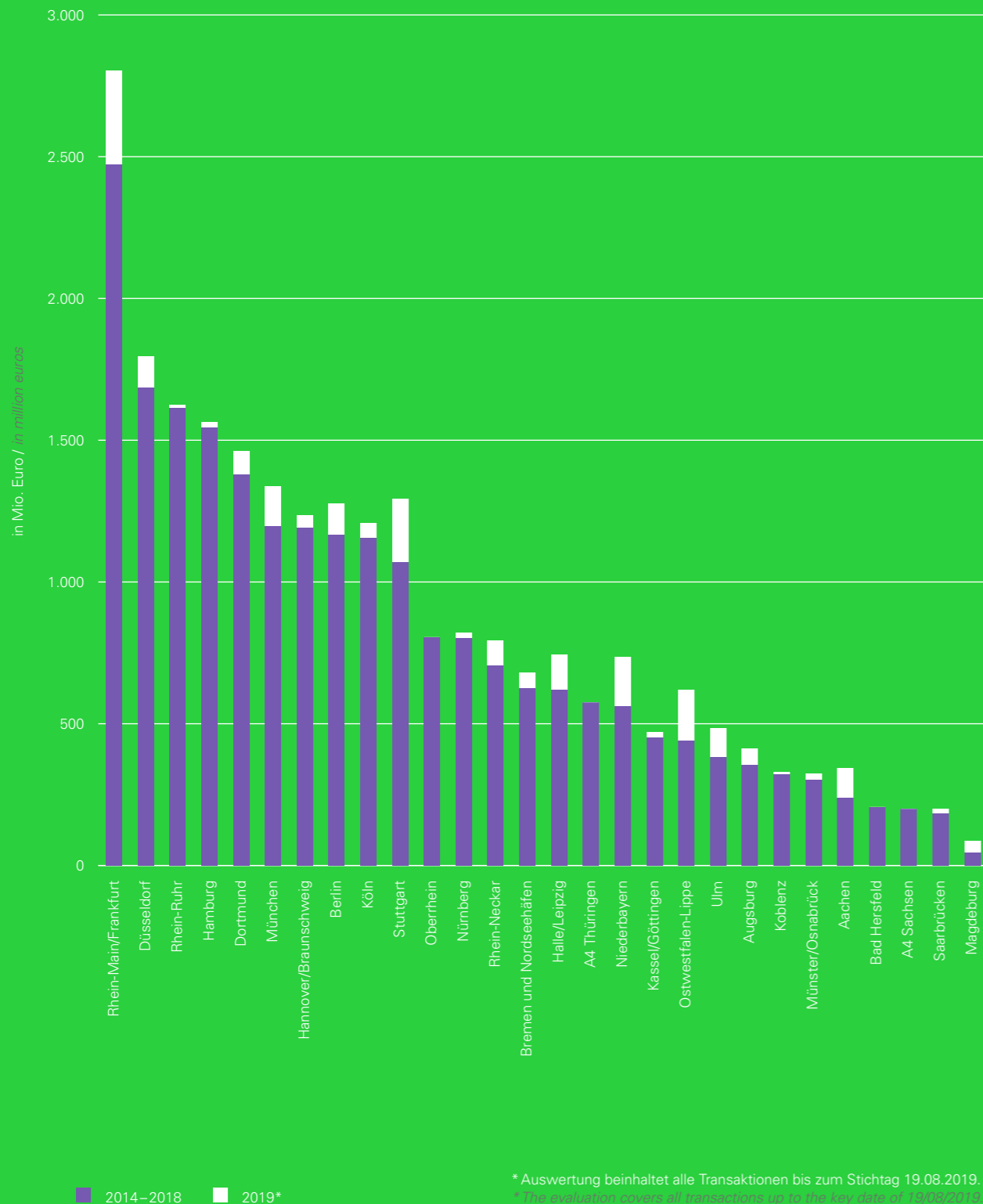
The rather muted investment activities this year to date already suggest the ways in which the regions will position themselves in the year to come. The Rhine-Main/Frankfurt region will bolster its lead position. Düsseldorf, Rhine-Ruhr, Hamburg, Dortmund and Munich are also expected to consolidate their positions. But Stuttgart will probably experience the most drastic change among the logistics regions: Even after a robust mid-year result in 2018, the investment volume attracted by the region kept growing in the ongoing year. Other regions that might also move up a few ranks next year include Halle/Leipzig, Lower Bavaria, East Westphalia-Lippe and Aachen. Other than that, there are no signs suggesting imminent major shifts unless the existing investment structures are radically reshuffled during the remainder of the year.



Lagerflächen einer Distributionsimmobilie / Warehouse spaces in a distribution property

Logistikregionen nach gehandeltem Investmentvolumen in Mio. Euro 2014–2018, 2019* /

Logistics regions by traded investment volumes, in million euros, 2014–2018, 2019*



Big 6 mit schwachem Halbjahresergebnis – Rhein-Main/Frankfurt baut Vorsprung weiter aus

Die Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt übernimmt 2019 mit einem Investitionsvolumen von rund 330 Mio. Euro die Führung des Halbjahresrankings. Damit baut der „ewige“ Spitzenreiter seinen Vorsprung zu den Verfolgern noch weiter aus. Bereits im ersten Halbjahr 2018 konnten in der Region Investitionen in Höhe von rund 170 Mio. Euro verzeichnet werden. Grund für dieses außerordentliche Ergebnis sind vor allem Einzeltransaktionen der deutschen Investoren Deka Immobilien, RLI Investors, Garbe Group und Palmira Capital Partners, deren Investmentobjekte u. a. hier verortet sind.

Seit Jahren konzentrieren sich Investments vorwiegend auf die Big-6-Logistikregionen. Im laufenden Jahr können sich die Logistikregionen Ostwestfalen-Lippe und Niederbayern jedoch erstmals vor den Regionen Düsseldorf, Hamburg, Köln, München und Berlin platzieren. Insbesondere in Hamburg und Köln ist die Nachfrage mit Investitionsvolumina von bislang lediglich 20 bis 50 Mio. Euro im Vergleich zu den Vorjahren deutlich zurückgegangen. Neben Rhein-Main/Frankfurt, Stuttgart und Ostwestfalen-Lippe profitierten im bisherigen Jahresverlauf vor allem auch die Logistikregionen Halle/Leipzig und Aachen von größeren Einzeltransaktionen. Mit Umsätzen von rund 120 bzw. 100 Mio. Euro kletterten sie im Halbjahresranking auf Rang 6 bzw. 9 (2018: Platz 20 bzw. 21).

Insgesamt vereinen die zehn investimentstärksten Regionen im Jahresverlauf 2019 rund 1,6 Mrd. Euro auf sich, was jedoch lediglich 81 % des Halbjahreswertes 2018 entspricht (Auswertung bis 21.08.2018: ca. 1,9 Mrd. Euro). In den meisten etablierten Regionen wird 2019 eine vergleichsweise verhaltene Investmentnachfrage beobachtet.

The “Big 6” Show Poor Mid-Year Results while Rhine-Main/Frankfurt Expands its Lead

The Rhine-Main/Frankfurt logistics region tops the mid-year ranking 2019 with an investment volume of c. 330 million euros. Traditionally the top-performer anyway, the region further expanded its lead. During the first half-year of 2018 alone, the region already attracted investments in an amount of c. 170 million euros. The extraordinary sum is explained primarily by single-asset deals transacted by German investors Deka Immobilien, RLI Investors, Garbe Group and Palmira Capital Partners, all of whom undertook property investments here, among other places.

Fact is that investments have mainly concentrated on the Big 6 logistics region for years. In the ongoing year, however, the logistics regions of East Westphalia-Lippe and Lower Bavaria moved ahead of the regions of Düsseldorf, Hamburg, Cologne, Munich and Berlin for the first time. Especially in Hamburg and Cologne, demand has sharply declined when compared to prior years, with investment volumes of merely 20 to 50 million euros on record so far. In addition to Rhine-Main/Frankfurt, Stuttgart and East Westphalia-Lippe, the logistics regions of Halle/Leipzig and Aachen scored more large-scale single transactions than others in the course of this year so far. With sales of c. 120 and 100 million euros, respectively, they ascended to places 6 and 9 in the mid-year ranking (2018: ranked 20th and 21st).

Collectively, the ten regions with the highest investment volumes in 2019 attracted a sum total of c. 1.6 billion euros so far, which equals only 81% of the mid-year score of 2018 (evaluation up to 21/08/2018: c. 1.9 billion euros). Most of the established regions have experienced a comparatively muted investment demand in 2019 to date.

3.6 Renditestrukturen der Logistikregionen 3.6 Yield Structures of the Logistics Regions

Nettoanfangsrenditen zwischen den Logistikregionen weisen extrem breites Spektrum auf

Der Blick auf die Nettoanfangsrendite (NAR) der Logistikregionen zum Jahresende 2018 verdeutlicht auch in diesem Jahr die Attraktivität etablierter Regionen. Wie im vergangenen Jahr wird das Ranking von den Logistikregionen München (4,0%), Berlin, Hamburg und Rhein-Main/Frankfurt (je 4,2%) sowie Düsseldorf, Köln und Stuttgart (je 4,4%) angeführt.

Die starke Kompression der NAR im Zeitraum 2014 bis 2018 dokumentiert eine gestiegene Attraktivität von Logistikinvestments. Die stärkste Entwicklung wurde dabei wie im vergangenen Jahr in der Region Aachen registriert: Hier gab die

Net Initial Yield Rates Cover an Extremely Wide Spectrum from One Logistics Region to the Next

A look at the net initial yield (NIY) rates of the logistics regions at year-end 2018 shows, as in previous years, the appeal of the established regions. Just like last year, the ranking is dominated by the logistics regions of Munich (4.0%), Berlin, Hamburg and Rhine-Main/Frankfurt (4.2% each) as well as Düsseldorf, Cologne and Stuttgart (4.4% each).

The fast NIY compression during the years 2014 through 2018 documents the increased appeal of logistics investments. The fastest development was registered in the Aachen region, just like last year: Here, NIY rates hardened by around 300 basis

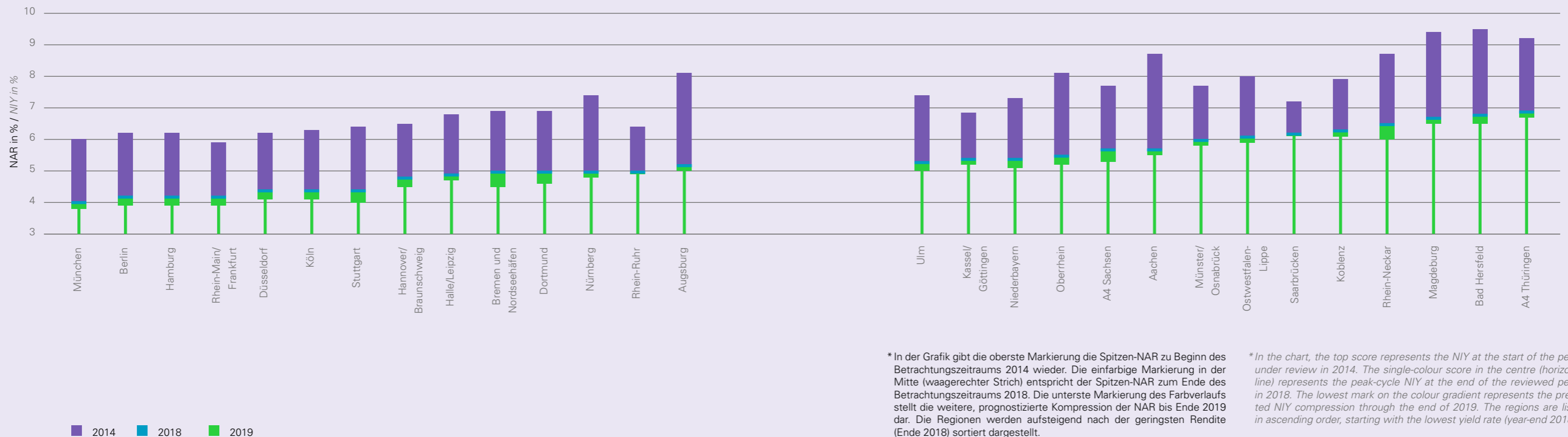
points (BP) auf 5,70% nach. Damit ist Aachen im Dreiländereck Deutschland, Niederlande und Belgien zwar nicht der teuerste Markt, aber die Region mit der stärksten Renditekompression im Betrachtungszeitraum. Ebenfalls starke Kompressionen weisen die Logistikregionen Augsburg (260 BP) sowie Bad Hersfeld und Magdeburg (je 270 BP) auf, die sich in den vergangenen Jahren äußerst dynamisch entwickelten.

Die Logistikregionen Saarbrücken, Rhein-Ruhr und Kassel/Göttingen weisen dagegen vergleichsweise geringe NAR-Dynamiken auf. Hier fallen die Kompressionen relativ niedrig aus und >

points (BP), and are down to 5.70%. Although Aachen is not the most expensive market in the tri-country area of Germany, the Netherlands and Belgium, it is the region that reported the strongest yield compression during the period under review. Serious yield compression was also registered in the logistics regions of Augsburg (260 BP) as well as Bad Hersfeld and Magdeburg (270 BP each) after an extremely dynamic performance in previous years.

By contrast, the logistics regions of Saarbrücken, Rhine-Ruhr and Kassel/Göttingen experienced a comparatively slow NIY >

3.6.1
Starke Kompression der Spitzen-Nettoanfangsrenditen (NAR) von 2014–2018 – bis Ende 2019* /
Strong compression of prime net initial yields (NIY) from 2014 to 2018 and up to year-end 2019*



* In der Grafik gibt die oberste Markierung die Spitzen-NAR zu Beginn des Betrachtungszeitraums 2014 wieder. Die einfarbige Markierung in der Mitte (waagerechter Strich) entspricht der Spitzen-NAR zum Ende des Betrachtungszeitraums 2018. Die unterste Markierung des Farbverlaufs stellt die weitere, prognostizierte Kompression der NAR bis Ende 2019 dar. Die Regionen werden aufsteigend nach der geringsten Rendite (Ende 2018) sortiert dargestellt.

* In the chart, the top score represents the NIY at the start of the period under review in 2014. The single-colour score in the centre (horizontal line) represents the peak-cycle NIY at the end of the reviewed period in 2018. The lowest mark on the colour gradient represents the predicted NIY compression through the end of 2019. The regions are listed in ascending order, starting with the lowest yield rate (year-end 2018).

> bewegen sich zwischen 100 und 150 Basispunkten, wobei Saarbrücken zwischen 2014 und 2018 die geringste Kompression verzeichnet.

Der Ausblick bis zum Jahresende 2019 zeigt zwar eine weitere leicht rückläufige Entwicklung der Spitzenrenditen, jedoch wesentlich moderater als bisher. Damit zeichnet sich ein vorläufiges Ende der starken Abwärtsdynamik der letzten Jahre ab. Zwar wird es im Ranking voraussichtlich einige geringfügige Verschiebungen geben, von größeren Veränderungen ist jedoch nicht auszugehen.

Trotz der rückläufigen Investmentumsätze, die insbesondere auf den zunehmenden Mangel an geeigneten Investmentobjekten zurückzuführen sind, ist ein weiterer Rückgang der Renditen zu beobachten. Dennoch schlägt sich die Angebotsverknappung vor allem in den Spitzenregionen wie München, Hamburg oder Stuttgart bereits deutlich auf das Investmentpotenzial nieder.

Bürogebäude eines Kühne & Nagel Logistikzentrum in Straubing /
Office building of a Kühne & Nagel logistics centre in Straubing



Quelle / Source: Bremer

> dynamic. Here, compression rates are relatively slow, ranging between 100 and 150 basis points, with Saarbrücken reporting the lowest compression between 2014 and 2018.

The outlook through the end of 2019 suggests that the modest downward trend in prime yields will continue, albeit at a much slower pace than before. For the time being, it marks the end to the strong downward momentum of the past few years. While the ranking is likely to see some minor shifts, no serious changes are to be expected.

Despite the regressive investment turnover, which is explained most notably by the growing shortage in suitable investment-grade properties, yield rates have continued to harden. Nonetheless, the supply contraction has already impacted the investment potential in premium regions like Munich, Hamburg or Stuttgart more than anywhere else and visibly so.

Entschleunigung der Renditekompression – Entspannung seit dem 2. Halbjahr 2017

Im Zeitraum 2014 bis 2018 fielen die NAR in allen Logistikregionen um mindestens einen Prozentpunkt. Der Rückgang der NAR schwächte sich erst zur Jahresmitte 2017 ab. Von 2017 auf 2018 sind lediglich Rückgänge um nur wenige Basispunkte erkennbar.

Im Hinblick auf die Renditen wird in den Logistikregionen zum Jahresende 2019 von weiterhin leicht sinkenden Renditen ausgegangen. Während die attraktiven Spitzenregionen weiterhin die stärksten Rückgänge verzeichnen werden, sind ab dem zweiten Halbjahr in dezentralen Regionen nur noch geringfügige Abwärtsbewegungen zu erwarten – und damit ein Ende der starken Abwärtsdynamik der vergangenen Jahre. Da aus der anhaltend hohen Nachfrage in den Top-Logistikregionen ein zunehmender Mangel an geeigneten Investmentobjekten sowie gestiegene Kaufpreise resultieren, investieren lokale Akteure verstärkt in Objekte abseits der beliebten Lagen. Diese Nachfrageverlagerung hin zu peripheren Regionen wie A4 Sachsen sowie Bremen und Nordseehäfen zeigt sich in der Prognose durch eine Kompression von durchschnittlich 40 bzw. 50 Basispunkten (Δ 2018 bis 2019).

Trotz entschleunigter Renditekompression bieten Logistikimmobilien gegenüber anderen Immobilienklassen weiterhin einen risikoadäquaten Renditevorteil. Obwohl der Investmentmarkt für Logistikimmobilien gegen Ende 2017 sein zyklisches Hoch erreichte, zeichnet sich auch weiterhin kein signifikanter Nachfragerückgang ab. Zu großen Teilen ist dies auch auf die hohe Nachfrage auf Nutzerseite zurückzuführen. Vor dem Hintergrund des stetig steigenden Umsatzanteils im Bereich E-Commerce ist auch in Deutschland mit einem deutlich zunehmenden Logistikflächenbedarf zu rechnen. Insgesamt ist davon auszugehen, dass sich die Renditen auf dem Jahresendniveau 2019 stabilisieren werden.

Slowed Yield Compression after Market Strain Started Easing during the H2 2017

During the period 2014 through 2018, NIY rates across all logistics regions dropped by at least one percentage point. The decline in NIY did not slow down until mid-year 2017. That being said, the drops between 2017 and 2018 were limited to a few basis points.

As far as yields go, the logistics regions are expected to see a continued, if slow, hardening of their yield rates through the end of 2019. While the attractive top regions will continue to record the steepest declines, only minor downward movements are anticipated in remote regions during the second half-year—the-reby putting an end to the rapid downward trend of the past few years. Since the persistently strong demand in the top logistics regions has resulted in a growing shortage in investment-grade properties and in elevated selling prices, local players have increasingly shopped for properties beyond the popular locations. This shift in demand toward peripheral regions like A4 motorway Saxony or Bremen and North Sea ports is reflected in the forecast as an average yield compression by 40 and 50 basis points, respectively (Δ 2018 through 2019).

Despite the decelerating yield compression, logistics real estate continues to offer a risk-adequate yield pick-up compared to other real estate classes. Although the investment market for logistics real estate reached its peak cycle in late 2017, there are still no signs of a significant dip in demand. To a large extent, this is explained by the keen demand on the occupier side. Against the background of the steadily growing sales revenue share in the e-commerce segment, it is safe to expect a rapid increase in demand for logistics accommodation, in Germany as elsewhere. Generally speaking, there is reason to assume that yield rates will stabilise on the year-end level of 2019.

Kapitel Chapter 04

/

Logistikimmobilien
als beständige
Finanzierungsoption

Logistics Real Estate as
Stable Financing Option

4.1 Der frühe Investor ...

4.1 The Early Investor...

Welche Faktoren können die Beständigkeit einer Gruppe von Immobilientypen beeinflussen? Was zeichnet die Beständigkeit der Logistikimmobilien aus und welche Gründe können für ihre steigende Attraktivität für Investoren, Entwickler und Nutzer gleichermaßen gefunden werden?

Wie in den vorangegangenen Kapiteln ausgearbeitet ist derzeit der Bedarf hoch und das Angebot knapp – dies trifft nicht nur auf Logistik- und Grundstücksflächen für Nutzer bzw. Entwickler zu, sondern gilt auch für Investoren. Investmentseitig führt dies zu einem Angebotsmangel mit der Folge einer anhaltenden Renditekompression – auch wenn diese binnen der letzten zwei Jahre wesentlich entschleunigt wurde. Dabei kann das Wechselspiel aus Angebot und Nachfrage keineswegs durch nachlassendes Interesse der Nachfrager charakterisiert werden. Vielerorts wird beobachtet, dass vermehrt Projekte bereits in der Planungs- oder Bauphase gehandelt werden oder direkt als Joint Venture zwischen Entwicklern und Investoren errichtet werden. Geschwindigkeit wird beim Ankauf immer entscheidender.

... trifft auf mutige Entwickler

Der Anteil der Projektentwicklungen, die bis 2017 in (teil-)spekulativer Form errichtet wurden, lag relativ konstant bei ungefähr zehn Prozent. Seit dem letzten Jahr begann sich ein neuer Trend abzuzeichnen: Immer mehr Projektentwicklungen werden teilspekulativ oder gar komplett spekulativ angegangen. Dies geschieht aus vielerlei Gründen. Einer ist, dass Logistikimmobilien mittlerweile zu den nachgefragtesten Anlageklassen des westeuropäischen Kontinents gezählt werden. Ereignisse wie ein bevorstehender Brexit werden teilweise gar mit einem gestiegenen Bedarf nach Lagerraum in Verbindung gebracht.

Bereits im Jahr 2018 entfiel ein Teil von 18 % auf Entwicklungen spekulativer und teilspekulativer Natur. Der bisher abzusehende Höhepunkt wird – gemäß der aktuell untersuchten Pipelineprojekte – im Jahr 2020 erreicht werden. Für dieses Jahr ist davon auszugehen, dass jede vierte Entwicklung (teil-)spekulativ errichtet wird. Dies kann als weiteres Indiz für das Vertrauen in die Nachfrage und die Beständigkeit der Assetklasse Logistikimmobilien gewertet werden. Noch ist jedenfalls kein Überangebot am Markt zu erkennen.

Which factors can influence the stability of a group of property types? What defines the stability of logistics real estate, and which reasons can be identified to explain their growing appeal for investors, developers and occupiers alike?

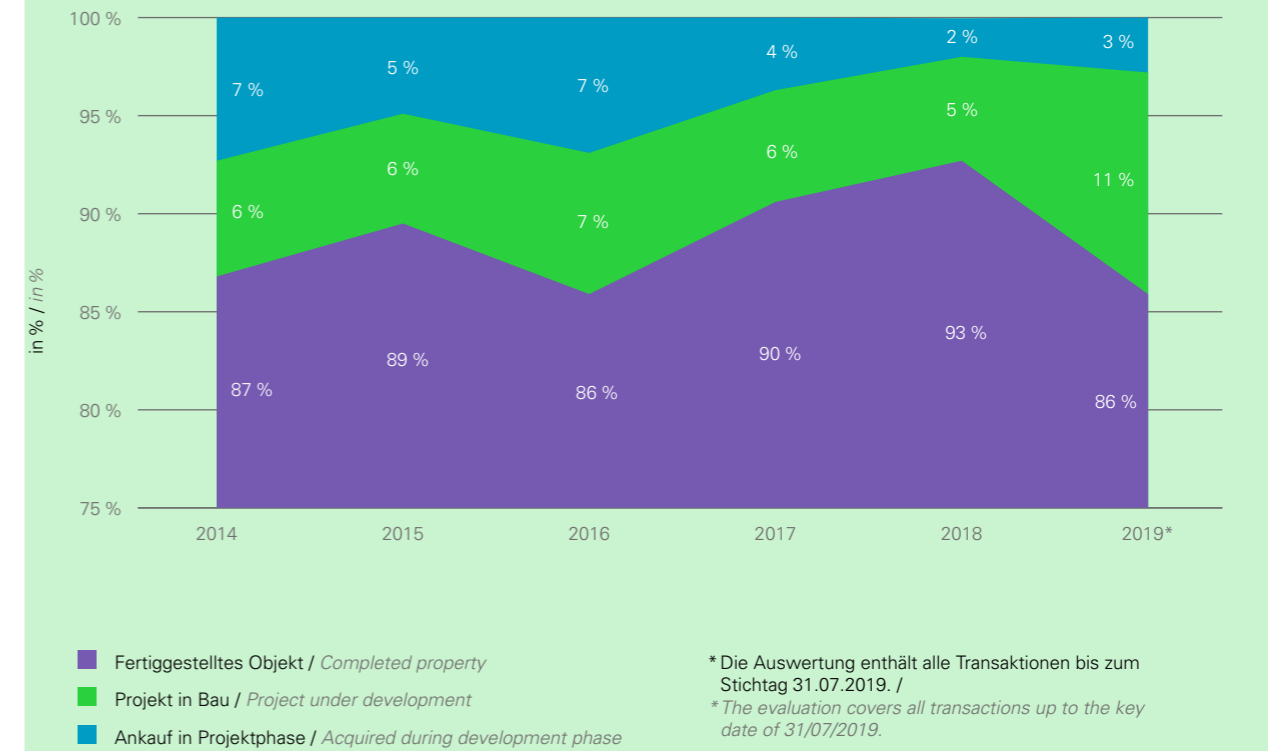
As outlined in the foregoing chapters, demand is strong at the moment while supply is short—and this goes not just for logistics accommodation and development plots for occupiers or developer, but also for investors. On the investment side, the resulting supply shortage is driving a sustained yield compression that persists even if its pace has slowed considerably over the past two years. That said, the interaction of supply and demand is by no means attributable to flagging interest on the demand side. Market evidence suggests that projects in many places are already traded in the planning and construction phases or else are raised directly via joint ventures between developers and investors. Speed is increasingly of the essence for buyers.

...Joins Forces with the Bold Developer

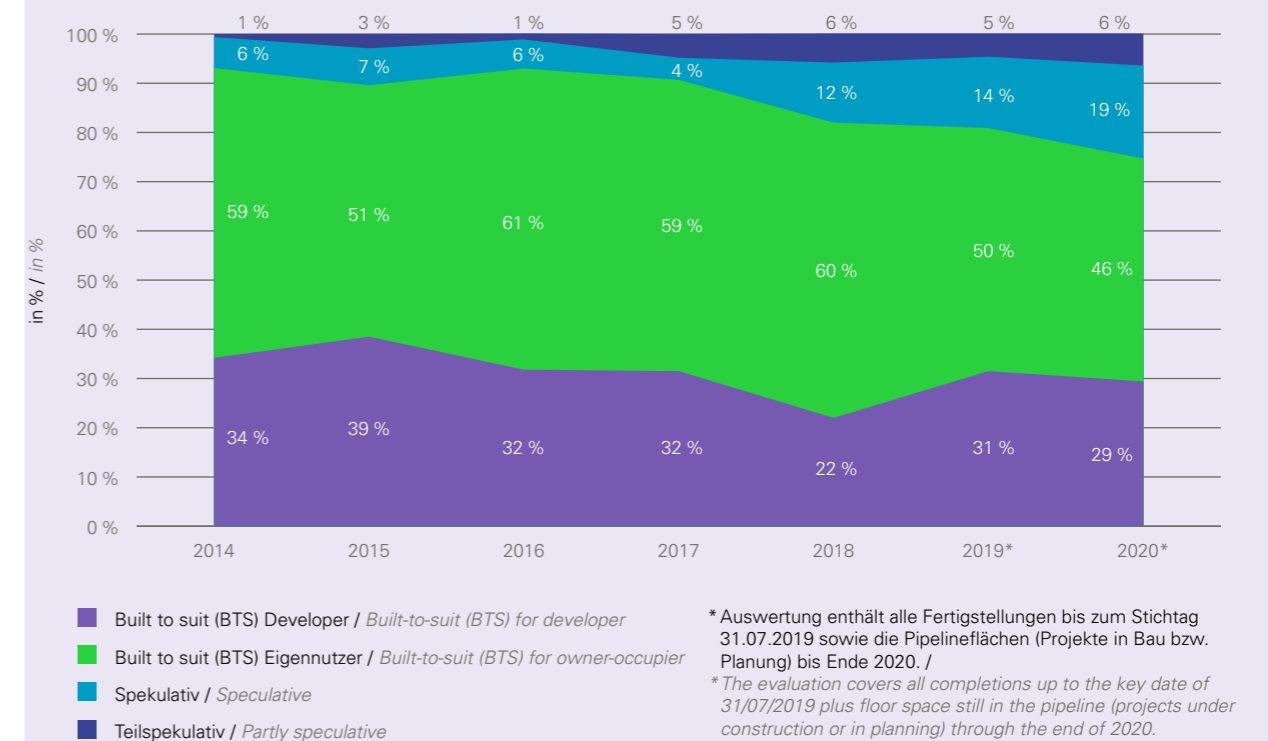
Until 2017, the share of property developments raised (partially) on speculation used to account for a relatively stable share of roughly ten percent. Starting last year, though, a new trend has begun to emerge. More and more property developments now moving ahead are partly or wholly speculative. There are a number of reasons to explain this. One of them is that logistics real estate now counts among the most sought asset classes in continental western Europe. Certain events like the looming Brexit are actually associated by some with a yet heightened demand for warehouse space.

In 2018, developments of partially or wholly speculative nature already accounted for 18% of the total. The latest research on pipeline projects suggests that the cycle can be expected to peak by 2020, for the time being. As far as the ongoing year goes, it is safe to say that one in four developments is built (partially) on speculation. This outlook can be read as yet another sign of the faith vested in the demand and stability of logistics real estate as an asset class. There is, in any case, no evidence of market saturation yet.

4.1.1
Transaktionsvolumen nach Objektzustand, 2014–2019* /
Transaction volume by property condition, 2014–2019*



4.1.2
Fertigstellungen nach Entwicklungsstrategie, 2014–2020* /
Completions by development strategy, 2014–2020*



Beständigkeit in der Summe – regionale Differenzen im Detail?

Betrachtet man die bereits vorgestellten Daten und Analysen, so bleiben kaum Zweifel an der Beständigkeit der Logistikimmobilie. In den einzelnen Kapiteln waren bereits hier und dort regionale Unterschiede Gegenstand der Analyse – beispielsweise in der Verteilung der Fertigstellungen nach Logistikregionen und peripheren Regionen der Bundesländer. Können neben den spezifischen Standortnetzen der Nutzer jedoch noch weitere Aspekte für die regionalen Unterschiede der Projektentwicklungen gefunden werden?

Es handelt sich hierbei zwar um eine Binsenweisheit, aber keine Projektentwicklung kommt ohne verfügbares Bauland aus, für jede Realisierung ist das entsprechende Grundstück eine absolute Notwendigkeit. Der Flächenmangel treibt vielerorts die Grundstückspreise in die Höhe und ist ein maßgeblicher Faktor für regionale Differenzen. Eine bundesweite Datenbank von Grundstückspreisen nach Gemeinden existiert bis dato leider noch nicht. Bemühungen wie BORIS-D, einem Gemeinschaftsprojekt mehrerer Bundesländer für ein umfassendes Bodenrichtwertinformationssystem der jeweiligen Gutachterausschüsse, sind sehr zu begrüßen.

Um die regionalen Differenzen der Grundstückspreise auszu-leuchten, wird im Folgenden eine regionale Grundstückspreissimulation (genannt G-Sim regio) auf Basis unterschiedlicher Ertrags- und Kostenparameter für die Projektentwicklung einer prototypischen Distributionsimmobilie durchgeführt. Das Szenario dieses mathematischen Gedankenspiels ist in jeder der betrachteten Regionen das gleiche: Projektentwickler X möchte in der Logistikregion Y eine prototypische Distributionsimmobilie entwickeln, welche auf den folgenden Seiten näher skizziert wird. Der Projektentwickler X kann dabei auf bereits gewonnene Erfahrungen des Systembaus zurückgreifen und entwickelt eine standardisierte Immobilie für einen bereits feststehenden Nutzer. Zu Baubeginn besteht mit diesem bereits ein entsprechendes Mietverhältnis.

Stability on the Whole—Regional Differences on the Ground?

A closer look at the data and analyses discussed so far leaves little doubt as to the stability of the logistics property. The analyses in the above chapters already touched upon regional differences here and there—for example in regard to the distribution of completions by logistics regions and the peripheral regions of the German Länder. But are there any other identifiable aspects, in addition to the occupiers' specific network of sites, to mark regional differences among property developments?

While perfectly obvious, it bears repeating that no property development can do without available building land, making the right kind of property an absolute necessity for a given project execution. In many places, the shortage of space is driving up land prices, and this is a definitive factor in establishing regional differences. To this day, there exists no nationwide land price database with drilldowns to the municipal level. Efforts such as the BORIS-D joint venture project of several German Länder to set up a comprehensive benchmark land value information system for the respective property valuation committees are by all means to be welcomed.

To probe the regional differences in land prices, the following section will undertake a regional simulation of land prices (called "G-Sim regio") on the basis of different income and cost parameters for the property development of a prototypical distribution property. The scenario underlying this mathematical mind game is the same for each of the regions examined: It assumes that property developer X intends to develop in logistics region Y a prototypical distribution property, which will be outlined in more detail in the pages below. Let's suppose that property developer X can draw on previously gained experience with modular design and that he develops a standardised property for an already identified occupier. A corresponding forward commitment by that tenant is presumably in place at the start of construction work.



Quelle / Source: Bremer

Dietz Logistikpark Frankfurt Nord-Ost als Symbolbild der prototypischen Distributionsimmobilie / Dietz Logistikpark Frankfurt Nord-Ost as symbolic image of a prototypical distribution property

Prototypischer Charakter – Qualität im Detail

Die projektierte Immobilie wird in Systembauweise errichtet und verfügt durch ihr standardisiertes Layout über eine hohe Nachvermietungs-fähigkeit. Die G-Sim regio geht dabei davon aus, dass bereits ein bonitätsstarker und etablierter Kontraktlogistiker als zukünftiger Nutzer mit unterschriebenem Vertrag unter guten Konditionen feststeht. Damit wird keineswegs der vorab dargestellten Tendenz zu mehr spekulativen Entwicklungen widersprochen. Vielmehr kann in der Simulation dadurch eine bessere Vergleichbarkeit gewährleistet werden, da keine regionsspezifischen Standortmuster einer Vielzahl von möglichen Nutzern berücksichtigt werden müssen.

Der Prototyp ist in vielen Dingen State of the Art und orientiert sich in seinem Flächenzuschnitt an der durchschnittlichen Größe der überwiegend in den letzten Jahren errichteten Distributionsimmobilien. Neben den benötigten Büro- und Sozialflächen sind ebenso Mezzanine vorgesehen, welche über den Ladetoren zu finden sind, um so die Raumauslastung des Baukörpers auf einem hohen Niveau zu halten. Die Skizze auf der kommenden Seite entspricht einer groben schematischen Darstellung einer Distributionsimmobilie. Mit ihr soll kein Anspruch darüber erhoben werden, dass die Platzierung der Stellflächen oder der Zuschnitt des Gebäudes im Idealfall tatsächlich so vorgenommen werden sollte.

Prototypical Character—Quality in the Detail

The planned property will be raised according to a modular design and will have a high potential for reletting due to its standards-based layout. For the purposes of the "G-Sim regio" simulation, it is now assumed that a well-established high-net-worth contract logistics operator has already signed a lease to good covenants as incoming occupier of the property. This scenario by no means contradicts the trend toward more developments on speculation as outlined above. Rather, the simulation enhances comparability because it needs not take into account regionally specific site patterns representative of a variety of potential occupiers.

In many ways, the specifications of the prototype represent the state of the art while its layout orients itself to the average footprint of the predominant type of distribution property raised in recent years. In addition to the required office and social areas, the plans also include mezzanines located above the loading bays, the idea being to ensure efficient space utilisation within the building envelope. The drawing on the next page represents a rough schematic diagram of such a distribution property. Of course, it is not supposed to suggest that parking spots or the floor plan of the building should ideally copy this exact arrangement.

4.2 Die prototypische Distributionsimmobilie im schematischen Überblick

4.2 Schematic diagram of a distribution property

- Büro-/Sozialflächen: 1.850 qm MFG (≙ rund 5 % an der NUF) / Office/amenity areas: 1,850 sqm B4C (≙ about 5 % of GFA)
- Marktübliche Spanne*: 3,9–13,5 % / Market range*: 3.9–13.5 %

- Nutzungsfläche (NUF): 34.350 qm MFG (≙ rund 36.000 qm BGF) / Usable floor area (UFA): 34,350 sqm B4C (≙ about 36,000 sqm BGF)
- Marktübliche Spanne*: 15.000–38.000 qm MFG / Market range*: 15,000–38,000 sqm B4C

- Logistikfläche: 29.500 qm MFG (≙ rund 86 % an der NUF) / Logistics area: 29,500 sqm B4C (≙ about 86% of UFA)
- Marktübliche Spanne*: 81,0–94,3 % / Market range*: 81.0–94.3 %

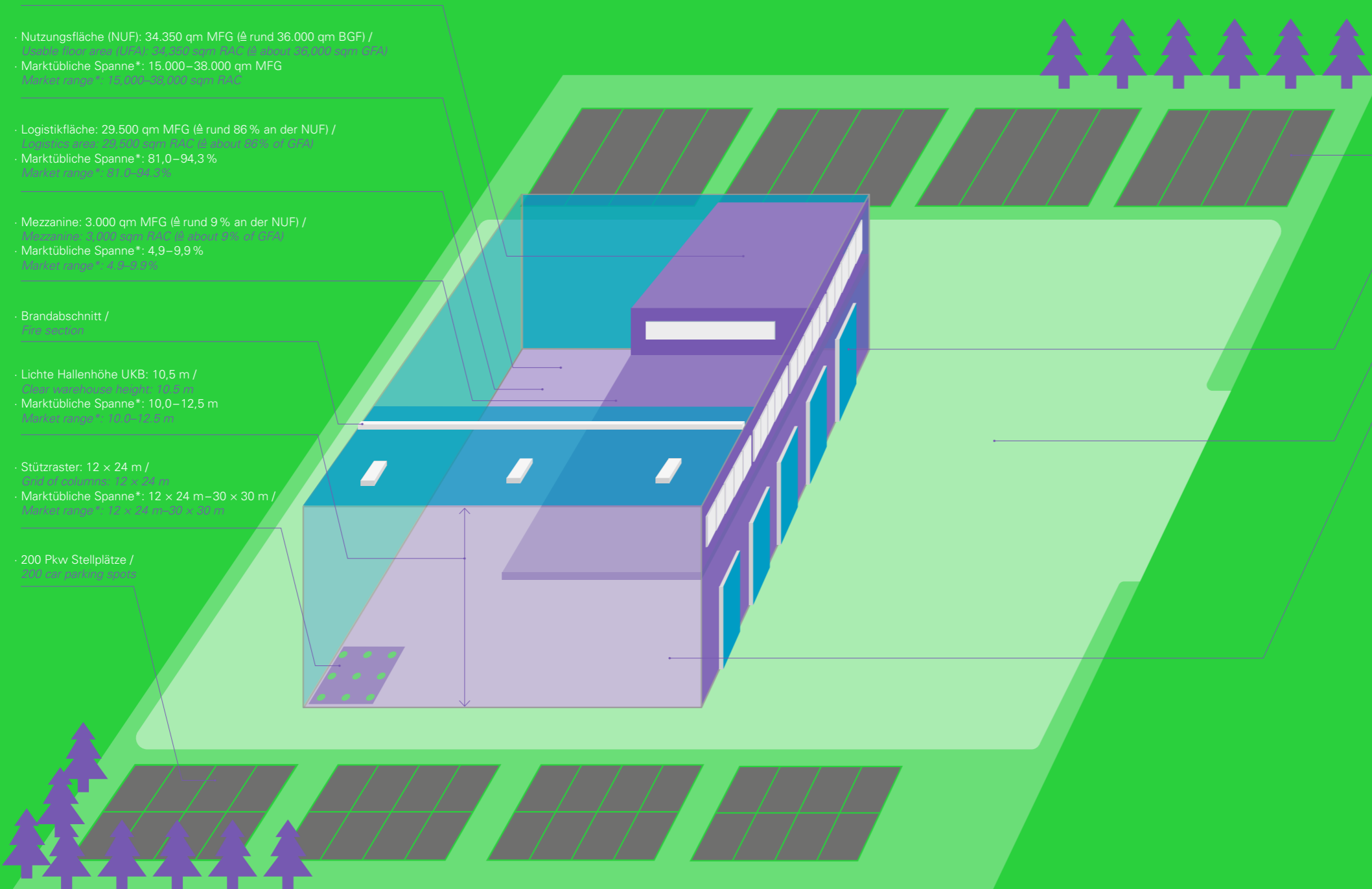
- Mezzanine: 3.000 qm MFG (≙ rund 9 % an der NUF) / Mezzanine: 3,000 sqm B4C (≙ about 9% of GFA)
- Marktübliche Spanne*: 4,9–9,9 % / Market range*: 4.9–9.9 %

- Brandabschnitt / Fire section

- Lichte Hallenhöhe UKB: 10,5 m / Usable clear height (UKB): 10.5 m
- Marktübliche Spanne*: 10,0–12,5 m / Market range*: 10.0–12.5 m

- Stützraster: 12 × 24 m / Grid of columns: 12 × 24 m
- Marktübliche Spanne*: 12 × 24 m–30 × 30 m / Market range*: 12 × 24 m–30 × 30 m

- 200 Pkw Stellplätze / 200 car parking spots



- 30 Lkw Stellplätze / 30 HGV parking spots

- Unterfahrbare Ladetore: 36 und 1,1 pro 1.000 qm Hallenfläche / Retractable loading dock shutters: 36 and 1.1 per 1,000 sqm logistics area
- Marktübliche Spanne*: 0,9–2,0 pro 1.000 qm Hallenfläche / Market range*: 0.9–2.0 per 1,000 sqm logistics area

- ≥ 35 m breite Rangierflächen; betonierte Außenflächen / ≥ 35 m wide manoeuvring area; concrete external surfaces

- Bodentraglast (EG): 5 t/qm / Floorload capacity: 5 t/sqm
- Marktübliche Spanne*: 5–6 t/qm / Market range*: 5–6 t/sqm

- Verkehrsgünstige Lage mit Nähe zu Absatzmärkten / Location with proximity to sales markets
- Ebenerdiges Grundstück mit rechteckigem Zuschnitt (60.000 qm) / Ground level plot with rectangular cut (60,000 sqm)

- ESFR Deckensprinklernetz / ESFR roof wet sprinkler system
- DGNB, BREEAM, LEED, o. Ä. Zertifizierung / DGNB, BREEAM, LEED, or similar certifiable
- Internet: Hochgeschwindigkeit mit Mehrfachredundanz / Internet: High speed with multiple redundancy
- Starkstrom mit Mehrfachredundanz / High voltage network with multiple redundancy
- Lichtbänder, LED-Deckenbeleuchtung / Strip lights, LED ceiling lights
- Dunkelstrahler als Wärmequelle / Radiant tube heater

- Mieterqualitäten / Tenant qualities

- Vertragsdauer: 7 Jahre / Lease term: 7 years
- Verlängerung: 2 × 5 Jahre / Extension options: 2 × 5 years
- Break Option: Keine / Break options: None
- Indexierung: ab dem zweiten Jahr 80 % VPI-Anstieg / starting in year 2, at 80% of the CPI growth
- Vertragsstruktur: Triple-Net / Lease structure: triple net
- Mieterart: Bonitätsstark, etabliert / Type of tenant: High net worth, established
- Branche: Kontraktlogistik / Sector: contract logistics

* Abweichungen zu den getroffenen Angaben müssen nicht zwangsläufig zu einer negativen Bewertung der Immobilie führen. / * Deviations from the information provided do not necessarily result in a negative valuation of a given property.

4.3 Regionale Grundstückspreissimulation (G-Sim regio)

4.3 Regional Plot Price Simulation ("G-Sim regio")

Bei der G-Sim regio handelt es sich um eine Modellberechnung, die auf dem Residualwertverfahren basiert. Diese, auch als Bau-trägerkalkulation bekannte, Rechnung hat zum Ziel, den maximal verträglichen Grundstückspreis für Projektentwicklungen abzuleiten. Wesentliche Bausteine sind Ertrags- und Kostenparameter.

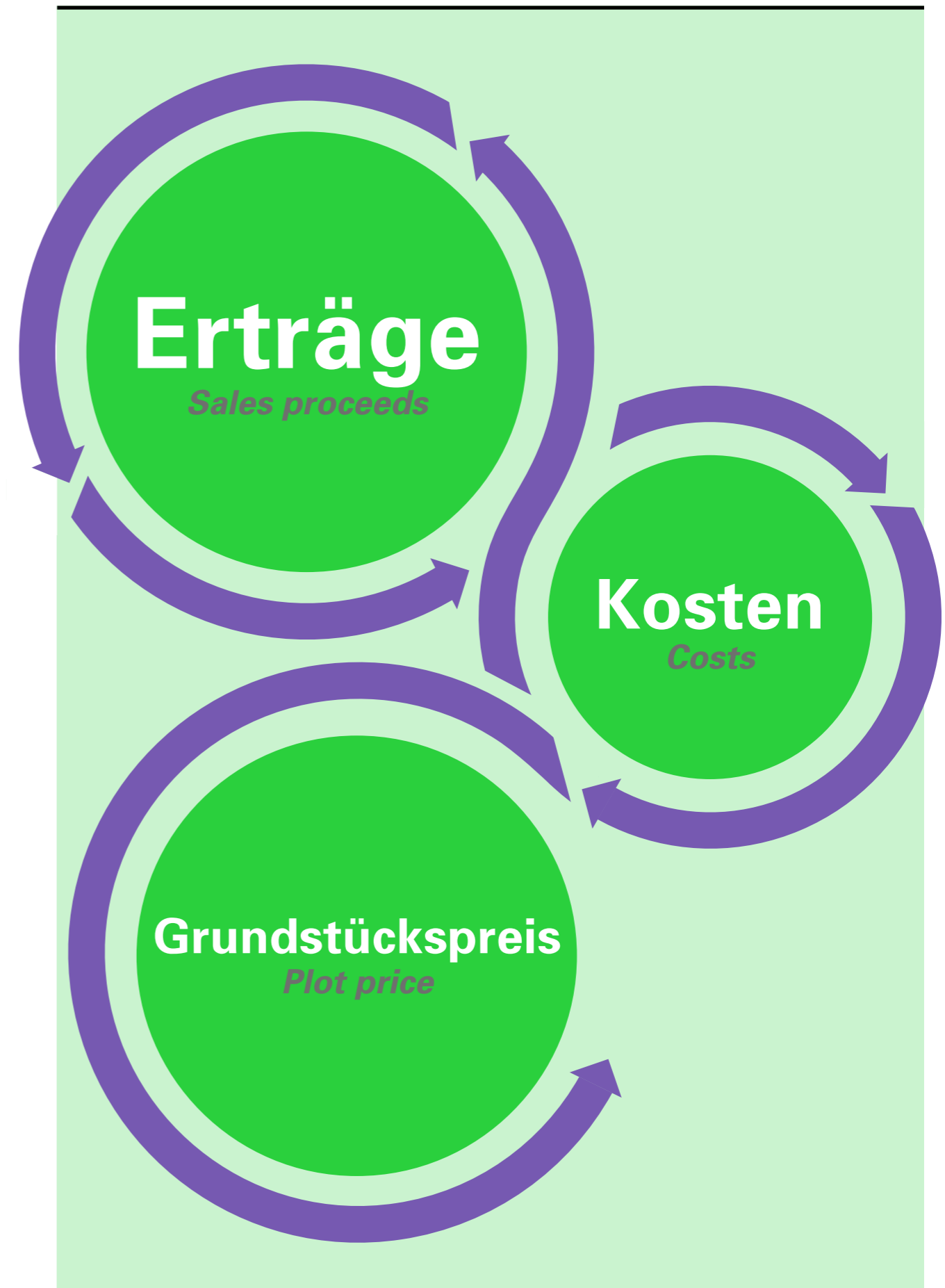
Im Zuge der G-Sim regio wird dabei eine vereinfachte Berechnung des Verkaufserlöses der projektierten Immobilie genutzt, um so die Vergleichbarkeit der prototypischen Immobilie über die Regionen hinweg zu gewährleisten. Die, nach Regionen variierenden, Ertragsparameter stammen aus RIWIS, dem Informationservice für Immobilien und Immobilienmärkte der bulwiengesa. Neben Spitzenmieten und Nettoanfangsrenditen enthält RIWIS noch weitere Kennziffern, die den bundes- und europaweiten Markt für Immobilien abbilden.

Die Kostenparameter wurden im Zuge der Erstellung des Simulationsmodells mit den Studienpartnern abgestimmt, um so eine marktnahe und praxisorientierte Einschätzung zu den gängigen Kostenstrukturen bei der Entwicklung von Logistikimmobilien nutzen zu können. Durch das Erproben der einzelnen Parameter in Abstimmung mit der Berlin Hyp, Bremer, Garbe Industrial Real Estate und Savills liefert das Modell eine Einschätzung über regionale Differenzen der Grundstückspreissystematik.

The "G-Sim regio" simulation represents a model calculation that is based on the residual value method. The objective of this calculation method, which is widely used among developers, is to derive the highest land price still acceptable for a given property development. Among its key components are the income and cost parameters.

In conjunction with the "G-Sim regio" simulation, a simplified calculation of the sales proceeds from the planned property is used to ensure the comparability of the prototypical property across the various regions. The return parameters, which vary from one region to the next, are sourced from bulwiengesa's RIWIS information system for real estate and real estate markets. In addition to prime rents and net initial yields, the RIWIS database contains key ratios that map the nationwide and Europe-wide real estate markets.

The cost parameters were coordinated with the survey partners during the development of the simulation model in order to make an assessment of standard cost structures in the development of logistics real estate available that is both market-consistent and practice-oriented. By testing the various parameters in coordination with Berlin Hyp, Bremer, Garbe Industrial Real Estate and Savills, the model developed by bulwiengesa provides an assessment of possible regional differences in the benchmark land price system.



Resultierender Grundstückspreis verdeutlicht regionale Unterschiede

Die betrachteten Regionen werden einen maximal verträglichen Grundstückspreis als Ergebnis vorweisen. Dieser ist jedoch keineswegs mit den tatsächlich zu erwartenden Grundstückspreisen in der Region gleichzusetzen. Unter Umständen führt ein in dieser Betrachtung ermittelter Grundstückspreis jedoch zu einem nicht geplanten Extragewinn für den Entwickler. Dieses Surplus stellt eine unbekannte Größe dar, die nicht in der Simulation berücksichtigt wird.

Eine Verallgemeinerung der Grundstückspreise über große Landstriche hinweg ist in aller Regel nicht zielführend. Darüber hinaus sind wesentliche Faktoren einer erfolgreichen Logistikansiedlung auch immer an den Standort, die Anbindung an das Straßennetz, Arbeitskräftepotenziale, Nähe zu Absatzmärkten und weiteren Faktoren gekoppelt. Innerhalb einer Region kann es sowohl auf Kosten- als auch Ertragsseite zu signifikanten Unterschieden kommen.

Der resultierende Grundstückspreis soll vielmehr als Gradmesser dafür dienen, in welchen Situationen (Best-Case, Base-Case und Worst-Case) die Entscheidung zur Realisierung einer prototypischen Immobilie in einer Region unter Vorbehalt getroffen werden sollte. Für Projektentwickler gibt es einige Logistikregionen, die keiner großen Vorprüfungen bedürfen. Beispielsweise dürfte ein Grundstück in adäquater Größenordnung nahe München mit guter Verkehrsanbindung die im Modell geprüften Annahmen mit Bravour bestehen.

Entscheidend ist dann im Einzelfall der geforderte Grundstückspreis, welchen man im Rahmen einer lokalen Grundstückspreissimulation näher prüfen kann. Dabei kommt der Betrachtung von Vergleichspreisen und Bodenrichtwerten eine elementare Rolle zu. Die G-Sim regio untersucht also regionale Charakteristika aus einer normativen Perspektive. Für den Einzelfall ist eine gesonderte Betrachtung unerlässlich.

Resulting Land Prices Highlights Regional Differences

The output returned by the model is the maximum land price tolerance for the regions examined. This should by no means be confused with the actual land prices that can be expected in the respective region. But under certain circumstances, a land price determined via this analysis could result in extra profits for the developer that the plans did not foresee. This sort of surplus represents an unknown variable that is taken into account in the simulation.

Using the data to abstract land prices for large swaths of land is generally unhelpful. Aside from that, a successful logistics development is always tied to key factors such as location, access to the road network, the potential labour supply, proximity to consumer markets and other factors. Both the cost and the income side are subject to considerable differences even within the same region.

The resulting land price should instead serve as benchmark to identify situations (best case, base case and worst case) in which the decision to move ahead with the development of a property resembling the prototype in a given region should be made subject to provisos. There are, of course, certain logistics regions that require no screening in the eyes of a property developer. For instance, an adequately sized plot near Munich with convenient transport links will pass the model's test of certain prerequisites with flying colours.

Decisive in a specific case will be the asking price for the land, which can be verified with more accuracy via a simulation of local land prices. The analysis of comparative prices and benchmark land values plays a fundamental role in this context. In short, the "G-Sim regio" simulation examines regional characteristics from a normative perspective. Conducting a separate analysis for each case is therefore indispensable.

Die Cases im Überblick The Different Cases at a Glance

Base-Case:

- Im Wesentlichen bildet der Base-Case den Status quo ab. Alle Eingangsdaten wurden marktseitig realistisch aus dem aktuellen Umfeld heraus modelliert.

Best-Case:

- Alle Parameter wurden um mindestens 5% optimistischer formuliert. Teilweise wurden auch einzelne Parameter so angenommen, dass z.B. keine Vermarktungszeiten notwendig werden. Grundsätzlich ist von einer gewissen Mietpreissteigerung auszugehen. Die Kosten wurden aufgrund eines guten Verhandlungserfolges ebenfalls etwas geringer angesetzt.

Worst-Case:

- Alle Parameter wurden um mindestens 5% pessimistischer formuliert. Hier wurde von etwas geringeren Mieteinnahmen, etwas höheren Kosten etc. ausgegangen.

Sämtliche Eingangsdaten werden im Anhang als Tabellen aufgeführt.

Base case:

- *The base case essentially maps the status quo. All of the input data were realistically modelled on the current market environment.*

Best case:

- *All of the parameters were given interpretations at least 5% more optimistic. In some cases, certain parameters imply that instant absorption will reduce marketing periods to zero, for example. It is safe to predict a certain rental growth, principally speaking. Inversely, somewhat lower costs were projected to reflect favourable negotiation outcomes.*

Worst case:

- *All of the parameters were given interpretations at least 5% more pessimistic. This case assumed that rental income will decline slightly while costs projections were raised, etc.*

The entire input data is listed in tables included in the Annex.



Innenansicht DHL MechZB Paderborn / Interior shot DHL MechZB Paderborn

Quelle / Source: Bremer

4.4 Grundstückspreissimulation (G-Sim regio): Am Beispiel der Logistikregion Hamburg*

4.4 Regional Plot Price Simulation ("G-Sim regio"): Example of the Hamburg Logistics Region*

Unter Annahme der Realisierung einer prototypischen Distributionsimmobilie /
Based on the Assumed Implementation of a Prototypical Distribution Property

Berechnung des Verkaufserlöses / Calculation of sales proceeds				Σ Worst-Case	Σ Base-Case	Σ Best-Case	↗
Flächen/Steckplätze / Floor spaces/parking spots							
Logistikfläche / Logistics space	29.500 qm	MFG					
Büro-/Sozialfläche / Office/staff areas	1.850 qm	MFG					
Mezzanine / Mezzanine	3.000 qm	MFG					
Gesamtnutzungsfläche (NUF) / Total useful area (UFA)	34.350 qm	MFG					
Bruttogrundfläche (BGF) / Gross floor area (GFA)	36.000 qm	BGF					↗
Grundstücksfläche (GF) / Site area (SA)	60.000 qm						
Außenfläche (AF) / Outside area (OA)	23.220 qm						
Schwerlastfläche (SLF) / Heavy floor load area (HFA)	3.780 qm						
Lkw-Stellplätze / HGV parking spots	30 Stück						
Pkw-Stellplätze / Car parking spots	200 Stück						
Mieteneinnahmen / Rental income							
Logistikfläche / Logistics space	5,99 Euro	6,30 Euro	6,62 Euro	pro Monat/qm			
Büro-/Sozialfläche / Office/staff areas	11,88 Euro	12,50 Euro	13,13 Euro	pro Monat/qm			
Mezzanine / Mezzanine	3,79 Euro	3,99 Euro	4,19 Euro	pro Monat/qm			
(Mischmiete) / (blended rent)	6,11 Euro	6,43 Euro	6,75 Euro	pro Monat/qm			↗
Lkw-Stellplätze / HGV parking spots	40 Euro	45 Euro	50 Euro	pro Stück			
Pkw-Stellplätze / Car parking spots	25 Euro	30 Euro	35 Euro	pro Stück			
Rohertrag p. a. / Net operating income p.a.					2.593.039 Euro	2.739.399 Euro	2.885.759 Euro
Abzüglich Bewirtschaftungskosten (Verwaltungskosten, Instandhaltungskosten und Mietausfallwagnis) / Minus management costs (administrative overhead, management costs and risk of rent loss)	12,00 %	11,00 %	10,00 %		311.165 Euro	301.334 Euro	288.576 Euro
Reinertrag p. a. / Net operating income p.a.					2.281.874 Euro	2.438.065 Euro	2.597.183 Euro
Nettoanfangsrendite (NAR) / Net initial yield (NIY)	4,10 %	3,90 %	3,71 %				
Faktor / Factor	24,42	25,64	26,99				↗
Verkaufserlös gesamt netto / Total net sales proceeds					55.723.430 Euro	62.514.493 Euro	70.099.411 Euro

	Worst-Case	Base-Case	Best-Case
Regionalspezifische Parameter / Regionally specific parameters	Light Blue	Light Blue	Light Blue
Lokal unabhängige Parameter / Local independent parameters	Light Green	Light Green	Light Green
Feste Projektparameter / Fixed project parameters	White	White	White

↗ Siehe nächste Seite / See next page

* Sämtliche Eingangsdaten werden im Anhang als Tabellen aufgeführt. / * The entire input data is listed in tables included in the Annex.

Berechnung der Gesamtkosten / Calculation of the total cost				Σ Worst-Case	Σ Base-Case	Σ Best-Case	
Besitzierungskosten (BK) / Implementation costs (IC)							
KG 200 – Herrichten und Erschließen / CC 200—preparation and development	285.600 Euro	240.000 Euro	194.400 Euro				
KG 300 – Bauwerk, Baukonstruktion / CC 300—building, building construction	20.349.000 Euro	17.100.000 Euro	13.851.000 Euro				
KG 400 – Bauwerk, Technische Anlagen / CC 400—building, technical installations	4.926.600 Euro	4.140.000 Euro	3.353.400 Euro				
KG 500 – Außenanlagen / CC 500—exterior facilities	828.954 Euro	696.600 Euro	564.246 Euro				
KG 500 – Außenanlagen (Rangierflächen) / CC 500—exterior facilities (manoeuvring areas)	377.055 Euro	359.100 Euro	341.145 Euro				↗
KG 600 – Ausstattung und Kunstwerke / CC 600—interior design and architectural art	642.600 Euro	540.000 Euro	437.400 Euro				
KG 700 – Baunebenkosten (BNK) / CC 700—incidental building costs (IBC)	3.427.200 Euro	2.880.000 Euro	2.332.800 Euro				
Unvorhergesehenes (anteilig an RK) / Unexpected (pro-rata share of IC)	4,00 %	3,00 %	2,00 %	30.837.009 Euro	25.955.700 Euro	21.074.391 Euro	↗
32.070.489 Euro	26.734.371 Euro	21.495.879 Euro					
Vermarktung / Marketing							
Vermarktung und Verkauf (anteilig am Verkaufserlös) / Marketing and sales (pro-rata share of sales proceeds)	1,00 %	0,75 %	0,50 %	557.234 Euro	468.859 Euro	350.497 Euro	
Vermietung/Courtage Monatsmieten (aus Mieteinnahmen p.m.) / Letting/ estate agent's fee in monthly rents (from rental income p.m.)	3	2	0	648.260 Euro	456.567 Euro		↗
1.205.494 Euro	925.425 Euro	350.497 Euro					
Finanzierung (exkl. Grundstück) / Financing (excl. plot)							
Fremdkapitalanteil / Leverage	75,00 %	80,00 %	90,00 %				
Finanzierung RK (Monate Laufzeit) / Financing of IC (months until maturity)	10	8	6				
Finanzierung Vermarktung (Monate Laufzeit) / Financing of marketing (months until maturity)	4	2	0				
Finanzierung RK (Zinssatz p.a.) / Financing of IC (interest rate p.a.)	2,50 %	2,00 %	1,50 %	505.767 Euro	286.809 Euro	145.541 Euro	
Finanzierung Vermarktung (Zinssatz p.a.) / Financing of marketing (interest rate p.a.)	2,50 %	2,00 %	1,50 %	7.557 Euro	2.470 Euro	0 Euro	↗
513.324 Euro	289.279 Euro	145.541 Euro					
Ausgaben Entwicklung/Bau / Expenditures for development/construction							
Wagnis und Gewinn (anteilig am Verkaufserlös) / Risk and profit (pro-rata share of sales proceeds)	10,00 %	12,00 %	14,00 %	5.572.343 Euro	7.501.739 Euro	9.813.918 Euro	↗
39.361.650 Euro	35.450.814 Euro	31.805.835 Euro					
Berechnung des Residuums / Calculation of the residual amount							
16.361.780 Euro	27.063.679 Euro	38.293.576 Euro					
Zwischenfinanzierung Grunderwerbsteuer / Bridge-over financing of plot acquisition							
Fremdkapitalanteil / Leverage	75,00 %	80,00 %	90,00 %				
Zinssatz p.a. / Net operating income p.a.	2,50 %	2,00 %	1,50 %				
Abgezinst über Jahre / Discounted over the years	2,0	1,5	1,0	15.533.465 Euro	26.247.722 Euro	37.719.173 Euro	
Abzgl. Grunderwerbsteuer / Minus real estate transfer tax	4,50 %	4,50 %	4,50 %	-736.280 Euro	-1.217.866 Euro	-1.723.211 Euro	↗
Abzgl. Notar- und Gutachterkosten, Grundbucheintragung / Minus notary and experts' fees, land registration	1,50 %	1,00 %	1,00 %	-245.427 Euro	-270.637 Euro	-382.936 Euro	
Abzgl. Maklergebühren / Minus estate agents' fees	0,40 %	0,20 %	0,20 %	-65.447 Euro	-54.127 Euro	-76.587 Euro	
14.486.311 Euro	24.705.093 Euro	35.536.439 Euro					
Residuum 2 / Residual amount 2	241 Euro	412 Euro	592 Euro				
	pro qm / per sqm						

**Tabelle: Berechnung des Verkaufserlöses /
Calculation of sales proceeds**

1 Durch die Modellierung drei unterschiedlicher Fälle (Cases) kann eine Spanne von möglichen Eingangsparametern dargestellt werden. Eine umfassende Monte-Carlo-Simulation wurde im Rahmen des regio-Modells nicht durchgeführt. / *The purpose of modelling three different scenarios (cases) is to map the bandwidth of possible input parameters. No full-scale Monte Carlo simulation was conducted within the framework of the regio model.*

2 Die Bruttogrundfläche (BGF) umfasst neben der Gesamtnutzungsfläche auch technische Funktionsflächen und die Konstruktions-Grundflächen des Gebäudes. / *The gross floor area (GFA) includes, in addition to the total useful area, the technical operating areas and the structural floor space of the building.*

3 Die Mischmiete berechnet sich aus der Gesamtnutzungsfläche (NUF) sowie den einzelnen Flächenarten und ihren Mieten. Bei Distributionsimmobilien liegt diese zumeist auf einem ähnlichen Niveau wie die Miete für reine Logistikflächen. / *The blended rent is calculated on the base of the total useful area (UFA) and the various rent rates for each of the relevant types of floor space. Rents for distribution properties tend to be on a similar level as rents for pure logistics facilities.*

4 Die hier im Beispiel gezeigten Nettoanfangsrenditen (NAR) spiegeln unterschiedliche Szenarien der zukünftigen Renditeentwicklung wieder. Dem Base-Case kommt eine vergleichsweise hohe Eintrittswahrscheinlichkeit in naher Zukunft zu. / *The net initial yields (NIY) shown here reflect different scenarios for the future yield development. The base case is subject to a comparatively high probability of occurrence in the near future.*

**Tabelle: Berechnung der Gesamtkosten /
Calculation of the total cost**

5 Unter KG 500 wurde zwischen den üblichen Außenanlagen (Stellfläche, Grünfläche, etc.) und den speziell für Schwerlast ausgelegten und befestigten Rangierflächen differenziert. / *CC 500 differentiates between standard outside facilities (parking, green space, etc.) and manoeuvring areas paved and specifically designed for heavy loads.*

6 In Summe beinhalten die Realisierungskosten (RK) die Kostengruppen (KG) 200–700, denn die Kostengruppe 100 steht für das Grundstück als solches. / *In sum, the implementation costs (IC) subsume the cost categories (CC) 200–700 because the cost category 100 represents the plot as such.*

7 Während der aktuellen Marktphase ist im Best-Case davon auszugehen, dass keine Makler-Courtage gezahlt werden muss. / *During the ongoing marketing cycle, it is safe to assume for the best-case scenario that no estate agent's fee will be charged.*

8 Das Modell geht von einer unterschiedlichen Laufzeit je nach Kostenblock aus, denn während der gesamten Projektzeit können unterschiedliche Fälligkeiten für die Tilgung der Fremdkapital-Kredite genutzt werden. / *Underlying the model is the assumption that maturity varies from one cost block to the next, as different maturities can be used to help repay the debt facilities throughout the entire project duration.*

9 Häufig werden Wagnis und Gewinn entweder auf den Verkaufserlös oder die Realisierungskosten bezogen. In dieser modellhaften Simulationsrechnung wird hierbei auf den Verkaufserlös abgestellt, da primär die Sichtweise eines Trader-Developers eingenommen wird. Ansätze unter 15% werden gewählt, da von einer wenig komplexen Bauweise in Systembauart und auf einem voll erschlossenen Gewerbegebietsgrundstück (Greenfield) ohne Baugrundrisiko ausgegangen wird. / *Risk and profit are often quoted relative to the sales proceeds or to the implementation costs. The model-character simulation calculation is based on the sales proceeds because it primarily adopts a trader-developer's point of view. Estimates of less than 15% are chosen because the project is assumed to involve a less-than-complex type of construction of modular design on a fully developed commercial park plot (greenfield) free of any sub-soil related risks.*

**Tabelle: Berechnung des Residuums /
Calculation of the residual amount**

10 Die Grunderwerbsteuer ist in jedem der angenommenen Fälle gleich und variiert lediglich zwischen den einzelnen Bundesländern. / *In each of the assumed cases, real estate transfer tax is charged at the same rate and varies only on the level of the German Länder.*

4.5 Top-7-Logistikregionen führen Grundstückspreis-Helix an

4.5 Top 7 Logistics Regions Spearhead the Plot Price Helix

Für welche Regionen kann das Prädikat „beständig“ vergeben werden?

In 11 der 28 Logistikregionen können in jeder Fallbetrachtung Positivwerte bei der Betrachtung des maximal verträglichen Grundstückspreises vorgefunden werden. Dies ist ein Indiz für die zukünftige Beständigkeit der entsprechenden Regionen, denn hier befindet sich der Dualismus aus den angenommenen Kosten und Erträgen im Gleichgewicht und ermöglicht teils hohes Potenzial für Entwicklergewinne bei der Projektrealisierung. Mit Blick in die Zukunft ist davon auszugehen, dass diese Regionen, angeführt von den Top-7-Regionen, durch positive Ertragsaussichten gekennzeichnet sind. Das Risiko für Projektentwicklungen (auch spekulative Vorhaben) ist hier geringer.

Periphere Regionen der Bundesländer mehrheitlich risikoreicher

Ein nicht unerheblicher Teil des Flächenstaates Deutschland geht auf periphere Regionen (PR) zurück, die nicht in einer der etablierten Logistikregionen liegen. Die Mehrzahl dieser Regionen ist der G-Sim regio zufolge schlechter aufgestellt als die jeweiligen etablierten Logistikregionen. Zwei der peripheren Regionen können gar etablierte Logistikregionen überholen, namentlich sind dies der Freistaat Bayern und Schleswig-Holstein. Ganzheitlich negative Werte in allen Cases verzeichnen hingegen nur einige wenige periphere Regionen.

Which of the Regions May Be Labelled “Stable”?

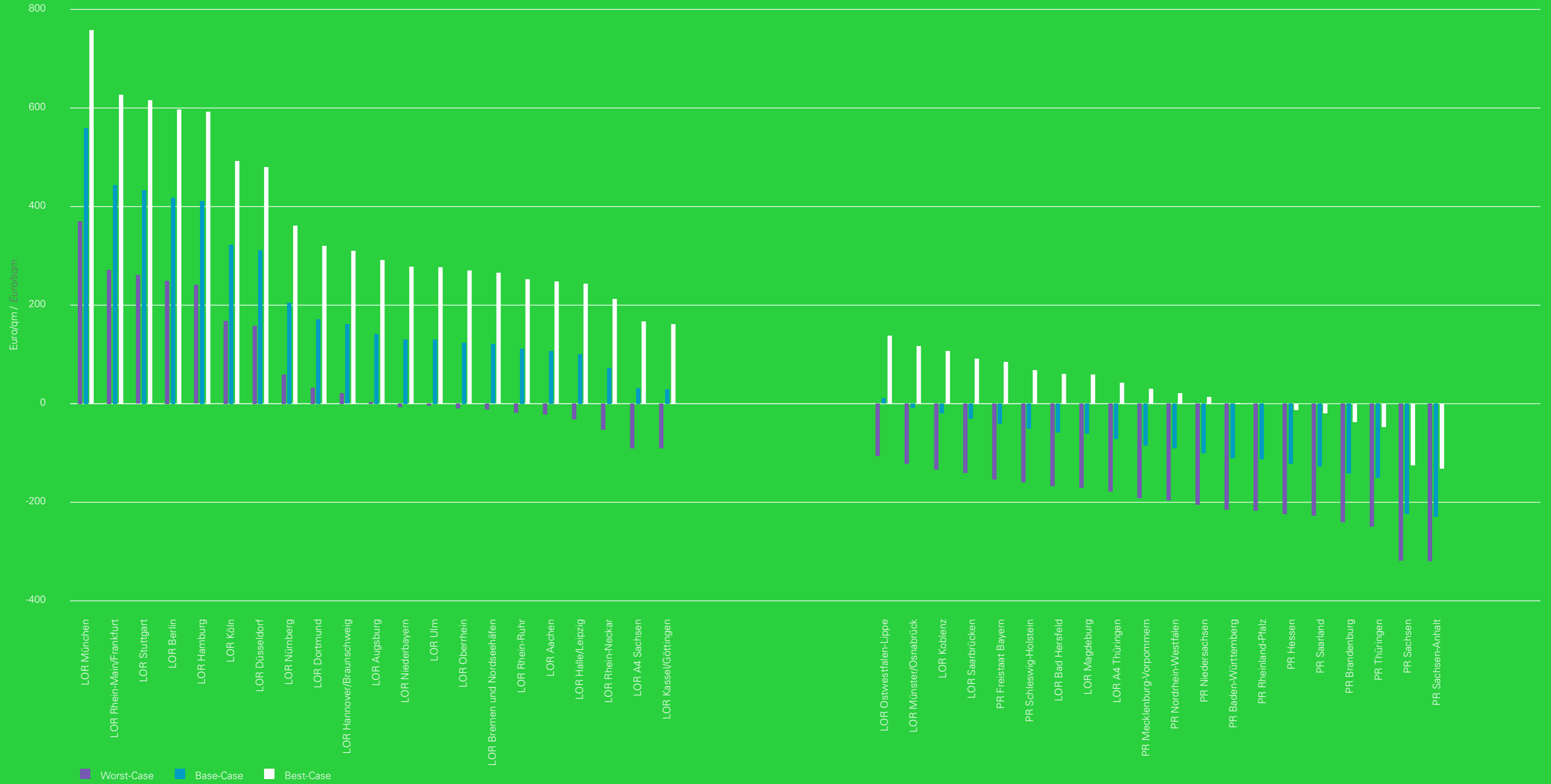
Out of the 28 logistics regions, 11 returned positive values in every case scenario studied to determine the highest land prices that would still be tolerable. They suggest future stability for the respective regions because the dualism of assumed costs and revenues is in balance and promises potential profits—in some case quite substantial—for developers who move ahead with planned projects. With a view to the future, it is safe to assume that these regions, with the top 7 regions in the lead, will be characterised by positive earnings prospects. The risk for property developments (including speculative projects) is lower here.

Most Peripheral Regions of the German Länder Exposed to Higher Risks

A not insignificant share of Germany as a territorial state is made up of peripheral regions (PR) that lie outside the established logistics regions. According to the “G-Sim regio” simulation, the majority of these regions are less favourably positioned than the established logistics regions they are associated with. Yet two of the peripheral regions potentially outperform the established logistics regions, these being the ones of Bavaria and of Schleswig-Holstein. By contrast, only a few of the peripheral regions return negative results for every case scenario.

4.5.1

Ergebnisse der regionalen Grundstückspreissimulation /
Outcomes of the regional plot price simulation



Aufgrund der Eingangsparameter führen die Top-7-Logistikregionen die Helix der maximal verträglichen Grundstückspreise im regionalen Vergleich an. Dies lässt sich auf höhere Mieterträge und im Vergleich zu den anderen Regionen höhere Kaufpreiskriterien sowie dementsprechend niedrigere Nettoanfangsrenditen zurückführen.

Due to the input parameters, the top 7 logistics regions dominate the helix of the maximum land price tolerance within the regional comparison. The fact is attributable to higher rent revenues and higher net rent multipliers than in the other regions as well as, inversely, to lower net initial yields.

Für die Einschätzung zur aktuellen Beständigkeit und Attraktivität interessant sind jedoch am ehesten die Regionen, bei denen die Betrachtung kippt. Beispielsweise kann die LOR Augsburg noch in allen drei der betrachteten Fälle Positivwerte verzeichnen. Beginnend mit der LOR Niederbayern beginnen sich jedoch Negativwerte im Worst-Case abzuzeichnen.

But most interesting when appraising the current stability and attractiveness are probably those regions where things could become precarious. The LOR Augsburg, for example, returns positive outcomes in any of the three cases studied. Starting with the LOR Lower Bavaria, however, the worst-case scenario returns negative values.

Eingangsparameter besitzen unterschiedlich starken Einfluss auf die Gesamtrechnung

Wie bereits angedeutet, spielen die Ertragsparameter eine wesentliche Rolle in der regionalen Differenzierung nach dem G-Sim regio. Auch wenn die Grunderwerbsteuer nach Bundesland unterschiedlich hoch ausfällt, so werden diese Differenzen mehrheitlich durch eine noch stärker variierende Ertragssituation ausgehebelt.

G-Sim regio als Indikator der Attraktivität

Das Simulationsmodell nimmt wichtige Parameter der Projektentwicklung von Logistikimmobilien unter die Lupe. Es wird dabei eine prototypische Distributionsimmobilie untersucht, die eine Betrachtung nach eben jenen Eingangsparametern ermöglicht. Die resultierenden Differenzen orientieren sich dabei nicht an den Standortpräferenzen einer spezifischen Nutzergruppe. Vielmehr wird von einer vollvermieteten Immobilie mit hoher Drittverwendungsfähigkeit ausgegangen.

Indes kann in der G-Sim regio ein Indikator für die Attraktivität einer Region anhand einer prototypischen Distributionsimmobilie aus Sicht des Projektentwicklers oder Investors gefunden werden.

Input parameters differ as to the degree to which they can influence the total account

As hinted above, the return parameters play a key role in the regional differentiation pursuant to the "G-Sim regio" model. Even though the real estate transfer tax rate differs from one German state to the next, these differences are usually qualified by a revenue situation that is subject to even greater variations.

"G-Sim regio" as Indicator of Attractiveness

The simulation model studies important parameters that define the development of logistics properties. To do so, it examines a prototypical distribution property that permits an analysis of precisely the input parameters that are at issue. The resulting differences orient themselves not to the preferred locations of a specific group of occupiers. Rather, the model assumes a fully occupied property with high alternative use potential.

That said, "G-Sim regio" can serve as an indicator for the attractiveness of a given region as showcased through a prototypical distribution property from the perspective of a property developer or investor.

Hoher Bedarfsdruck

Der Bedarf nach „Logistik und Immobilien“ bzw. den Logistikdienstleistungen und den hierfür benötigten Logistikimmobilien steigt zunehmend. In der Betrachtung des G-Sim regio flossen derweil in den unterschiedlichen Fallbetrachtungen auch unterschiedlich hohe Rendite- und Mietszenarien ein, die dieser Entwicklung Rechnung tragen.

Logistikimmobilien als solides Finanzierungsgut

Abschließend konnte die Simulation regional differenzierte Aussagen zur Attraktivität der Logistik- und peripheren Regionen liefern. In der Mehrzahl dieser Regionen kann die Realisierung einer prototypischen Immobilie im Sinne der Kosten- und Ertragskalkulation bis zu dem maximal vertraglichen Grundstückspreisen als ökonomisch nachhaltig bzw. solide gewertet werden. Insgesamt kann der Gattung der Distributionsimmobilien somit das Prädikat als solides und beständiges Finanzierungsgut zugesprochen werden.

Strong Demand Pressure

The demand for "logistics and real estate" or rather logistics services and the logistics properties required to provide them is growing at an accelerating pace. So, the different cases modelled in the "G-Sim regio" simulation integrated yield and rent scenarios of varying levels that reflect this development.

Logistics Real Estate as a Sound Financial Asset

Finally, the simulation produced regionally differentiated statements regarding the attractiveness of the logistics regions and the peripheral regions. For the majority of the regions, the development of a property resembling the prototype can be rated as being economically sustainable and sound along the lines of a cost and income projection as long as the maximum land price tolerance is not exceeded. All things considered, the distribution property type can safely be labelled a sound and stable financial asset.

EPISO Logistikzentrum Hamburg /
EPISO Logistics centre Hamburg



Quelle: Source: Bremer

Kapitel

Chapter

05

/

Logistikimmobilien –
Beständig(es) Gut

Logistics Real Estate—
a Stable Asset Class

Niedrige Zustimmungswerte sprechen für Beständigkeit und den Status quo

Im Zuge der Panelbefragung wurden auch bewusst kontroverse Thesen formuliert. Panelspezifische Nuancen können so herausgearbeitet und etwaige Vorurteile oder falsche Fakten widerlegt werden.

Die erste These besagt, dass sich durch ein Abflauen der bisherigen Hochkonjunkturphase die Nachfrage nach Logistikimmobilien wieder verringern würde. Impliziert wird hierbei ein Zusammenhang beider Sachverhalte. Über alle Panels hinweg wurde hier eine sehr niedrige Zustimmung verzeichnet. Die Rückmeldungen der Befragten zeigen, dass für Logistikimmobilien eine stabile Nachfrage am wahrscheinlichsten ist. Es konnten Werte zwischen 0 (keine Zustimmung) und 100 (absolute Zustimmung) vergeben werden. Bei den in den Grafiken dargestellten Werten handelt es sich um ein arithmetisches Mittel über alle befragten Personen der jeweiligen Gruppe.

Besonders zuversichtlich stellt sich das Meinungsbild der Mieter/Nutzer dar. Über alle Thesen hinweg wurde hier die niedrigste Zustimmung verzeichnet. Nutzer gehen davon aus, dass Logistikdienstleistungen immer wichtiger werden. Kommunale Vertreter besaßen im Panelvergleich die – auf niedrigem Niveau liegende – höchste Zustimmung, d.h. hier ist die Skepsis noch am stärksten ausgeprägt.

Standortnetze werden sich auch in Zukunft nicht wesentlich ändern

Insgesamt weist das Antwortverhalten bei der Zustimmung der These zur zukünftigen Standortwahl eine höhere Streuung auf. Mieter/Nutzer sowie Kommunen befinden sich im Mittelfeld der möglichen Antworten, wohingegen Projektentwickler, Investoren und Kreditgeber weniger an sich stark verändernde Standortnetze glauben. In mittelbarer Zukunft werden weiterhin Standorte in verkehrsgünstigen Lagen bevorzugt. Das Brot- und Buttergeschäft der Logistik wird fortwährend vor den Toren der Metropolen stattfinden, wohingegen der Citylogistik an ausgewählten Standorten eine Unterstützerrolle zukommt.

Die Nachfrage nach Standorten in der Nähe von Ballungsräumen wird daher auch zukünftig sehr hoch sein. Dies konnte in Teilen auch bei den Ansiedlungen der letzten und kommenden Jahre nachgewiesen werden. Speziell die KEP-Branche und der E-Commerce-Sektor werden in mittelbarer Zukunft die Nähe zu Ballungsräumen suchen, um den schnellen Zugang zu den bevölkerungsreichsten Gebieten der Republik gewährleisten zu können.

Stability Claim and Status Quo Backed by Dismissal of Stereotypes

The panel survey deliberately included a few controversial hypotheses, too. These present an opportunity to bring out panel-specific nuances or to expose clichés and refute falsehoods.

The first of these hypotheses suggests that a slowdown of the ongoing boom cycle would cause demand for logistics real estate to dry up. It implies a direct connection between the two phenomena. The proposition met with very little agreement across the panels. The answers returned by the respondents shows that stable demand is in fact the most probable outlook for logistics real estate. Then again, responses did run the entire gamut from 0 (“disagree strongly”) to 100 (“agree strongly”). The scores shown in the charts represent arithmetic means for all respondents of the respective group.

The perception of tenants/occupiers expressed particular confidence. Among the hypotheses fielded, this was the one that respondents across panels least agreed with. Occupiers assume that logistics services will keep gaining in importance. Among the panels, municipal representatives displayed the highest—albeit low—level of agreement, making them the most sceptical in this regard.

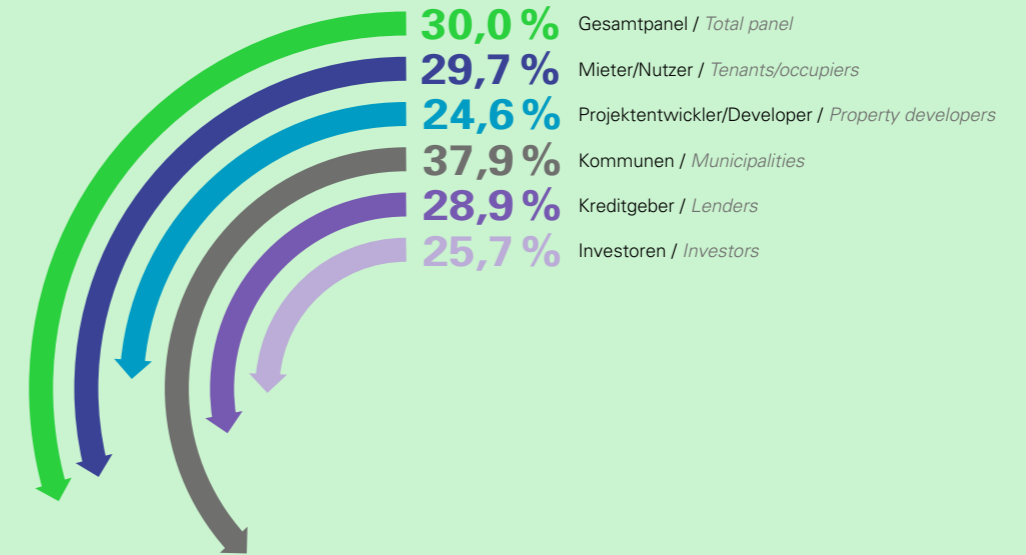
Networks of Sites to Remain Essentially Unchanged in Future

The response pattern to the hypothesis about future site selections shows that levels of agreement are more widely scattered. Tenants/occupiers along with municipalities make up the midfield of possible answers whereas property developers, investors and lenders are less inclined to believe in major shifts in the networks of sites. Sites in conveniently accessed locations will continue to be preferred in the near-to-medium-term future. And the bread-and-butter business of logistics will continue to be transacted outside the gates of the metropolises whereas city logistics will play a supporting role in selected sites.

Accordingly, demand for sites close to conurbations will remain sky-high going forward. Some of the recent and upcoming site developments are in evidence of the fact. Especially the CEP industry and the e-commerce sector will seek the proximity of conurbations in the near-to-medium-term future so as to secure quick access to the country’s most populous areas.

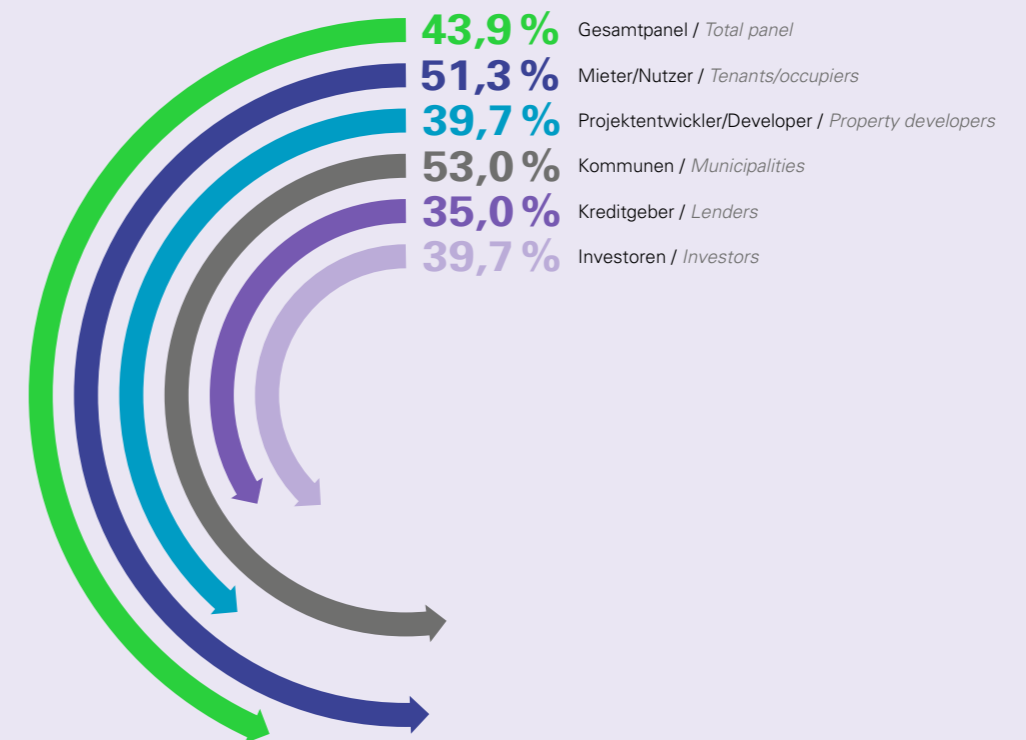
5.1.1

These „Die hohe Nachfrage bei Logistikimmobilien speist sich im Wesentlichen aus einer konjunkturellen Hochphase – bei abflauernder Konjunktur wird die Logistikimmobilie wieder ein Nischenthema sein.“ / Hypothesis “The keen demand for logistics real estate is essentially driven by an economic peak phase, so that logistics real estate will be reduced to a niche segment again once the economic growth slows down.”



5.1.2

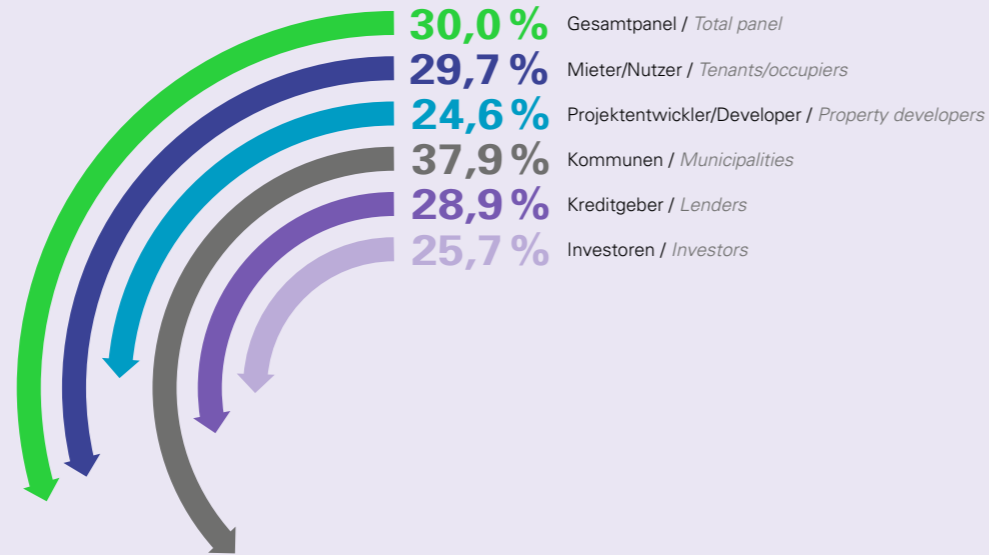
These „Die Logistiknetzwerke werden sich innerhalb der nächsten zehn Jahre vollständig wandeln und andere Standorte und Immobilien benötigen.“ / Hypothesis “Logistics networks will be completely transformed within the next ten years and will require different locations and properties.”



5.1.3

These „Der Bedarf für Logistikimmobilien wird durch veränderte Muster in Produktion und Logistik in den kommenden fünf bis zehn Jahren stark abnehmen.“ /

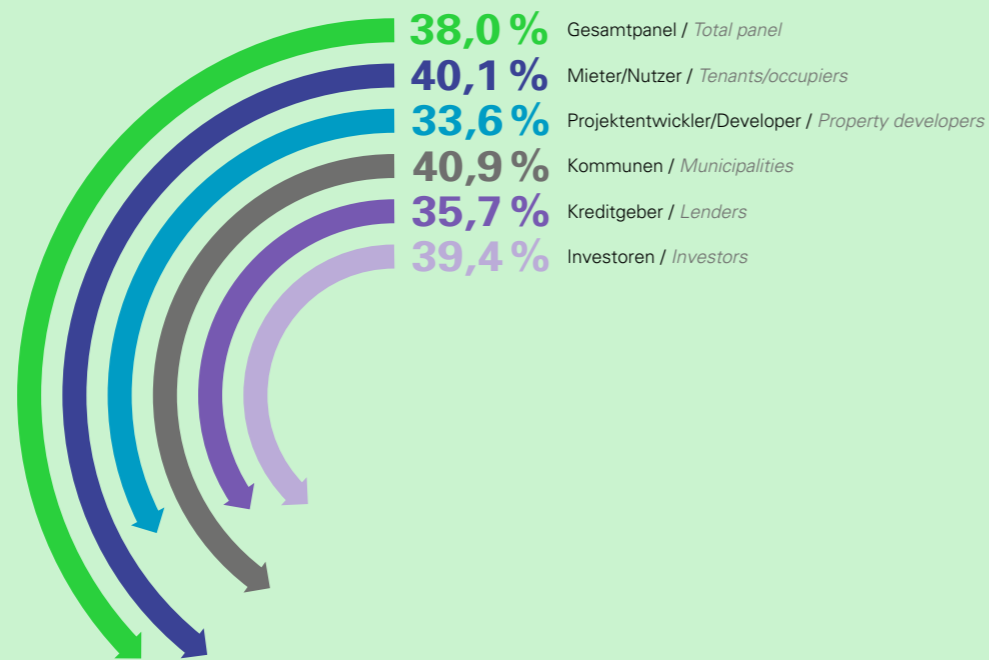
Hypothesis “Demand for logistics real estate will decline sharply over the next five to ten years due to changing patterns in production and logistics.”



5.1.4

These „Durch technologische Fortschritte wie der Robotisierung oder des 3D-Drucks wird der Bedarf an Logistikimmobilien perspektivisch zurückgehen.“ /

Hypothesis “Technological advances, such as robotisation or 3D printing, will roll back demand for logistics real estate in the long run.”



Veränderte Muster in der Produktion besitzen nur geringen Einfluss auf den Logistikflächenbedarf

Bei der These, ob der Bedarf an Logistikimmobilien in den kommenden fünf bis zehn Jahren aufgrund sich verändernder Muster in Produktion und Logistik ein anderer sein wird, wurde der niedrigste Zustimmungswert über alle Thesen hinweg verzeichnet. Bis auf kommunale Vertreter antworteten hier alle Akteursgruppen mit einer Zustimmung geringer als 30 – bei einer möglichen Spanne der Zustimmung zwischen 0 (keine Zustimmung) und 100 (absolute Zustimmung). Bei dem hier dargestellten Wert handelt es sich zwar um ein arithmetisches Mittel über alle befragten Personen der jeweiligen Gruppe, dennoch lassen sich prägnante Unterschiede erkennen.

Dies deckt sich mit den restlichen Befragungsergebnissen, nach denen die derzeitigen Objektqualitäten auch in mittelbarer Zukunft noch beständig nachgefragt werden. Dies liegt unter anderem daran, dass aktuell von Projektentwicklern realisierte Logistikimmobilien bereits mit einer hohen Drittverwendungsfähigkeit im Blick geplant werden. Sie sind flexibel nutzbar, verfügen über einen geringeren Büroflächenanteil als noch in der Vergangenheit und bieten Flächen, in denen auch Dienstleistungen durchgeführt werden können.

Automatisierung führt nicht zu einem zurückgehenden Flächenbedarf

Die Notwendigkeit zu mehr Innovationen und mehr Technik in der Logistik hat an vielen Stellen seine Daseinsberechtigung. Doch ist dieser auch immer ökonomisch sinnvoll? Die Anschaffungskosten für Investitionen in Automatisierung können leicht abgeschätzt werden. Schwieriger wird es, wenn sich Veränderungen im Handling ergeben. Verändern sich die Lagergrößen durch Wandel im Produktkatalog, kann mit festen Einbauten wie automatisierten Kleinteilelagern nur bedingt darauf reagiert werden. Diesen Umstand sollte man bei jeglichen Anschaffungen in die Automatisierungsinstallationen bedenken.

Die Panelexperten sind sich einig: auch zukünftig wird nicht von zurückgehenden Flächenbedarfen aufgrund der Automatisierung ausgegangen. Denn es ist eben jene gebäudespezifische Flexibilität – sei sie durch Spitzen oder Änderungen am Produktkatalog hervorgerufen – die im Alltag der Logistik erforderlich ist und ganz entscheidend die Beständigkeit der Logistik beeinflusst. Auf diese kann mit qualifizierten Mitarbeitern wesentlich einfacher und flexibler reagiert werden, denn technische Anlagen sind in ihren Eigenschaften zumeist noch um einiges starrer.

Changed Patterns in Production Have a Negligible Impact on the Demand for Logistics Accommodation

The hypothesis that demand for logistics real estate will be transformed by changed patterns in production and logistics during the next five to ten years prompted the lowest level of agreement of any hypothesis. Across all groups of actors except among the municipal representatives, overall agreement was lower than 30 on a scale of 0 (“strongly disagree”) to 100 (“strongly agree”). However, the quoted score represents only the arithmetic mean across all respondents in a given group, and it should be added that conspicuous differences do exist.

Yet the average opinion matches the tenor of the other survey findings, namely that the current asset characteristics will continue to be in demand in the near-to-medium-term future. This is explained not least by the fact that logistics assets raised by property developers today are already planned with a view to a high alternative use potential. They are customizable, feature a lower share of office accommodation than they used to, and provide premises that lend themselves to the provision of services, among other things.

Automation Will Not Reduce the Demand for Accommodation

The need for more innovation and more technology in the logistics business is in many ways legitimate. But is it always economically sensible to fulfil this need? The initial investment costs of automation are quite easy to assess. Appraising changes in handling is more difficult to do. If, for instance, a revised product catalogue necessitates different storage dimensions, firmly installed fixtures, such as an automated small parts warehouse, will limit the capacity to adapt. This is an issue that should always be considered before installing any kind of automated system.

The panel experts agree that automation will in and of itself not roll back the demand for accommodation in future. For it is precisely the flexibility intrinsic to a building which the day-to-day logistics business requires—be it to meet peak demand or to adapt to changes in the product catalogue—that the stability of a logistics operation essentially depends on. Having skilled professionals on hand makes it much easier to respond flexibly to such needs than an ultimately more rigid technical system does through recalibration.

Investoren sprechen sich überwiegend für die Beständigkeit der Assetklasse aus

Niedrige Zustimmungswerte bei einzelnen Thesen sprechen für die Beständigkeit der Logistikimmobilie. Die These, nach der Logistikimmobilien nur im aktuellen Marktumfeld nachgefragt würden und als Investmentgut einem Strohfeuer gleichkämen, wird von den Befragten äußerst klar beantwortet. Thesenübergreifend kann hier aus Sicht der Investoren, also der direkten Zielgruppe der Fragestellung, der zweitniedrigste Zustimmungswert überhaupt beobachtet werden.

Kommunen stimmen der These im Mittel zu 38 Punkten zu. Gefolgt werden sie von der noch optimistischeren Einschätzung der Kreditgeber bei einem Mittel von rund 33 Punkten. Insgesamt kann hier erneut festgestellt werden, dass Logistikimmobilien auch zukünftig als stabile Assetklasse betrachtet werden. Dies deckt sich mit den Ergebnissen des Immobilienklimas (siehe Kapitel 01), welches als Stimmungsbarometer der Immobilienwirtschaft gilt. Das Logistikklima verläuft hierbei seit einigen Jahren gleichauf mit der Einschätzung zu den Büro- und Wohnimmobilienmärkten.

Mietvertragslaufzeiten haben kaum Einfluss auf den Flächenbedarf

Die These, dass sich durch die Erfordernisse flexibel agieren zu können, vermehrt kürzere Mietvertragslaufzeiten vorzufinden sind – diese gar darin münden, dass weniger Flächenbedarf bestünde, da ja ein angebotsseitiger Überfluss zu gelten habe, wurde ebenfalls überprüft. Diese gewagte These hat allerdings sehr wenig mit der Realität am Markt für Logistikimmobilien zu tun. Vielmehr werden wieder steigende Mietvertragslaufzeiten beobachtet.

Der Trend zu längeren Vertragslaufzeiten wird unter anderem durch Mangel an Logistikflächen und Logistikimmobilien beeinflusst. Für Logistikdienstleister ist es sinnvoll, sich für eine längere Zeit zu binden und eine Immobilie für fünf oder mehr Jahre zu sichern. Dies geschieht, um nicht binnen zwei bis drei Jahren eine Neuverhandlung – zu ggf. schlechteren Marktkonditionen – durchführen zu müssen. An dieser Stelle kann die Best-Case-Betrachtung des G-Sim regio als Vergleich herangezogen werden. Mit einer längeren Mietvertragslaufzeit können darüber hinaus auch dringend benötigte Ressourcen gesichert werden: qualifizierte und zuverlässige Mitarbeiter, denn bei einem Standortwechsel besteht die Gefahr, dass nicht die gesamte Belegschaft mit zum neuen Standort zieht.

Majority of Investors Believe in the Stability of the Asset Class

The stability of logistics real estate is backed by low levels of agreement with certain hypotheses. For instance, the hypothesis that the demand for logistics real estate is solely attributable to the current market environment and therefore resembles a “flash in the pan” type of investment asset prompted an extremely unified reaction among the respondents. From investors, meaning the group that the question directly engages, it drew the second-lowest level of agreement of any hypothesis.

The average level of agreement among municipalities was 38 points. It is followed by an even more optimistic assessment by the lenders, who returned an average score of 33 points. On the whole, it is safe to conclude once again that logistics real estate will continue to be seen as a stable asset class. The conclusion is backed by the findings of the Real Estate Climate (see Chapter 01), which is considered the sentiment indicator of the real estate industry. Its Logistics Climate has for some years now paralleled the assessments of office and residential property markets.

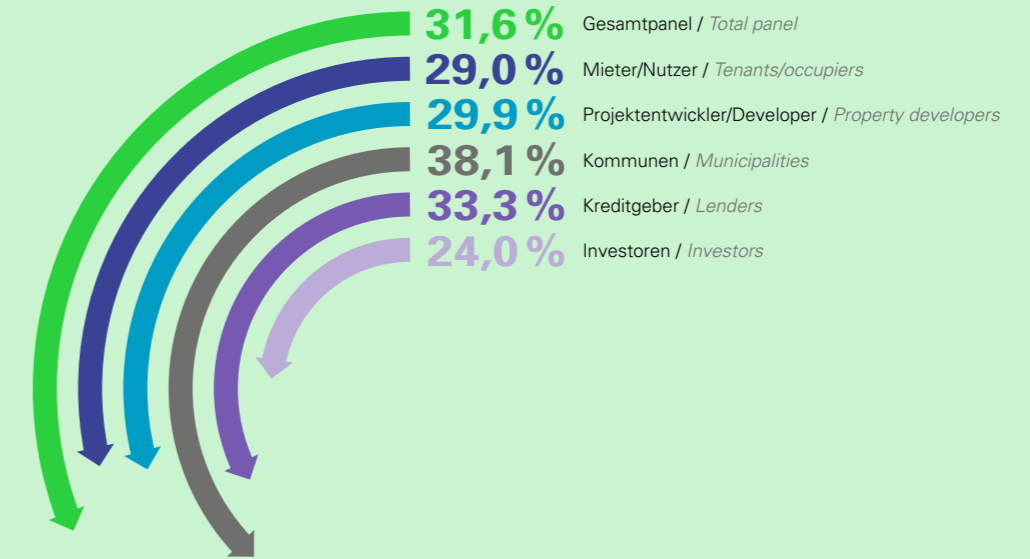
Lengths of Lease Terms Barely Impact the Demand for Accommodation

The hypothesis that the need for operational flexibility has prompted operators to negotiate shorter lease terms, and that—taking the argument a step further—the resulting decrease in demand for accommodation implies an oversupply situation, was also examined. But this bold hypothesis is clearly out of touch with the business reality in the logistics real estate market. In fact, the latest figures show a return toward longer lease terms.

It is not least the short supply in logistics accommodation and logistics properties that encourages longer contract periods. It simply makes sense for logistics service providers to commit themselves for longer periods of time and to secure a given property for the next five or six years. If nothing else, it saves them the trouble of having to renegotiate the lease—possibly under adverse market conditions—after just two or three years. In this context, the best-case scenario of the “G-Sim regio” simulation provides a helpful comparison. An extended lease term helps moreover to secure urgently required human resources, meaning qualified and reliable staff, because relocating to another site always involves the risk that not every employee may be

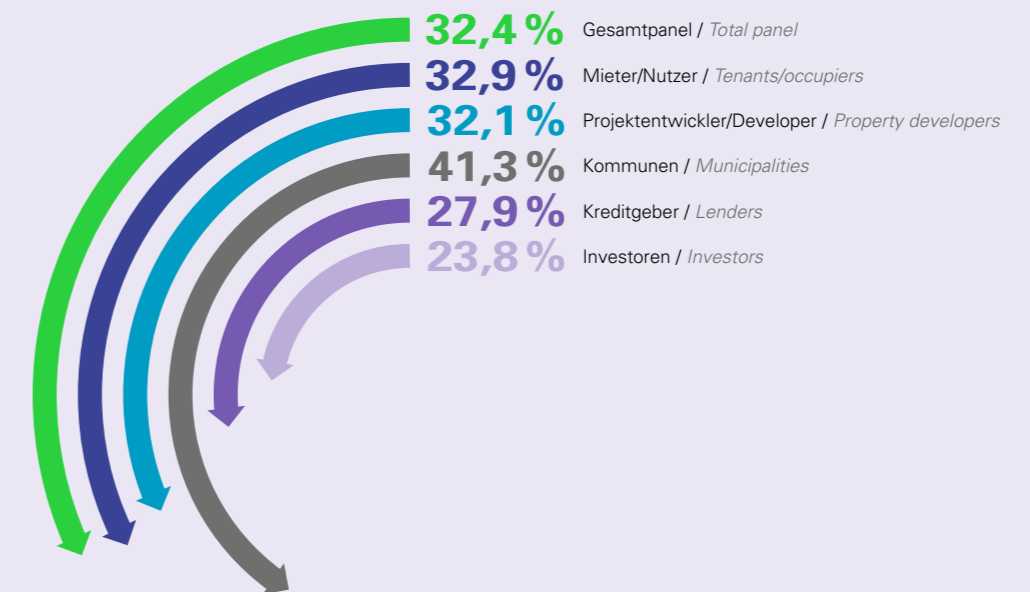
5.1.5

These „Logistikimmobilien sind nur im aktuellen Marktumfeld als Investmentgut nachgefragt und damit ein Strohfeuer.“ / Hypothesis “Demand for logistics real estate as investment commodity is limited to the current market environment and thus a temporary boom.”



5.1.6

These „Sinkende Mietvertragslaufzeiten sind die Vorboten für einen zurückgehenden Flächenbedarf.“ / Hypothesis “Shortening lease terms are harbingers of declining floor space requirements.”



Anhang

Appendix

Fixe Parameter (unabhängig der jeweiligen Region, deutschlandweit) / Fixed parameters (independently of the respective region, across Germany)

Objektparameter / Property parameters	qm/Stück / sqm/unit	%						
Bruttogrundfläche in qm (BGF) / Gross floor area (GFA), in sqm	36.000							
Logistikfläche in qm MFG / Logistics space, in sqm RAC	29.500	86 %						
Büro-/Sozialfläche in qm MFG / Office/staff areas, in sqm RAC	1.850	5 %						
Mezzanine in qm MFG / Mezzanine, in sqm RAC	3.000	9 %						
Grundstücksfläche in qm (GF) / Site area (SA), in sqm	60.000							
Außenfläche in qm (AF) / Outside area (OA), in sqm	23.220							
Schwerlastfläche in qm (SLF) / Heavy floor load area (HFA), in sqm	3.780							
Lkw-Stellplätze / HGV parking spots	30							
Pkw-Stellplätze / Car parking spots	200							
Projektqualitäten / Project characteristics								
Brandschutz / Fire prevention and protection	ESFR Deckensprinklernetz / ESFR roof net sprinkler system							
Green Label-Zertifikat / Green label certificate	DGNB Platin o. ä. / DGNB Platinum or similar							
Lichte Hallenhöhe / Clear warehouse height	10,5 m UKB / 10.5 m truss height							
Bodentraglast / Floor-load capacity	5 t/qm / 5 t/sqm							
Zuschnitt / Layout	Ebenerdig, rechteckig / Ground level, rectangular							
Rangierflächen / Manoeuvring areas	≥ 35 Meter / ≥ 35 metres							
Stützraster / Grid of columns	12 x 24 m / 12 x 24 m							
Internet, Strom / Internet, electricity	Hochgeschwindigkeitsnetz und Starkstrom mit Mehrfachredundanz / High speed net and voltage current with multiple redundancy							
Unterfahrbare Ladetore / Retractable loading dock shelters	36	1,1 Pro 1.000 qm Hallenfläche / One for every 1,000 sqm of warehouse space						
Belichtung / Lighting	Lichtbänder, LED-Deckenbeleuchtung / Strip skylights, LED ceiling lights							
Wärmequelle / Heat source	Dunkelstrahler / Radiant-tube heater							
Mieterqualitäten / Tenant covenants								
Vertragsdauer / Lease term	7 Jahre / 7 years							
Verlängerungsoptionen / Renewal options	2 x 5 Jahre / 2 x 5 years							
Break Option / Break options	Keine / None							
Indexierung / Indexation	Ab dem zweiten Jahr 80 % VPI-Anstieg / Starting in year 2, at 80% of the CPI growth							
Vertragsstruktur / Lease structure	Triple-Net / Triple net							
Mieterart / Type of tenant	Bonitätsstark, etabliert / High-net-worth, established							
Branche / Sector	Kontraktlogistik / Contract logistics							
Weitere Erwerbsnebenkosten nach Volumen / Other acquisition cost, by volume	bis 1 Mio. Euro / up to 1 million Euros	bis 3 Mio. Euro / up to 3 million Euros	bis 5 Mio. Euro / up to 5 million Euros	bis 10 Mio. Euro / up to 10 million Euros	bis 25 Mio. Euro / up to 25 million Euros	bis 50 Mio. Euro / up to 50 million Euros	bis 75 Mio. Euro / up to 75 million Euros	über 75 Mio. Euro / over 75 million Euros
Notar- und Gutachterkosten, Grundbucheintragung / Notary and experts' fees, land registration	3,50 %	3,00 %	2,50 %	2,00 %	1,50 %	1,00 %	0,75 %	0,50 %
Maklergebühren / Agent fees	1,00 %	0,70 %	0,70 %	0,50 %	0,40 %	0,20 %	0,10 %	0,05 %
Summe / Sum total	5,50 %	4,40 %	3,90 %	3,00 %	2,30 %	1,40 %	0,95 %	0,60 %

Kosten / Costs	Worst-Case	Base-Case	Best-Case
Bewirtschaftungskosten in Prozent am Rohertrag (Verwaltungskosten, Instandhaltungskosten und Mietausfallwagnis) / <i>Management costs in percent of gross profit (administrative overhead, management costs and risk of rent loss)</i>	12	11	10
KG 200 – Herrichten und Erschließen (Euro/qm GF) / <i>CC 200—preparation and development (euros/sqm SA)</i>	4,76	4,00	3,24
KG 300 – Bauwerk, Baukonstruktion (Euro/qm BGF) / <i>KCC 300—building, building construction (euros/sqm GBA)</i>	565,25	475,00	384,75
KG 400 – Bauwerk, Technische Anlagen (Euro/qm BGF) / <i>CC 400—building, technical installations (euros/sqm GBA)</i>	136,85	115,00	93,15
KG 500 – Außenanlagen (Euro/qm AF) / <i>CC 500—exterior facilities (euros/sqm OA)</i>	35,70	30,00	24,30
KG 500 – Außenanlagen, Rangierflächen (Euro/qm SLF) / <i>CC 500—exterior facilities, manoeuvring areas (euros/sqm HFA)</i>	99,75	95,00	90,25
KG 600 – Ausstattung und Kunstwerke (Euro/qm BGF) / <i>CC 600—interior design and architectural art (euros/sqm GBA)</i>	17,85	15,00	12,15
KG 700 – Baunebenkosten (Euro/qm BGF) / <i>CC 700—incidental building costs (euros/sqm GBA)</i>	95,20	80,00	64,80
Unvorhergesehenes (anteilig an Realisierungskosten) / <i>Unexpected (pro-rata share of implementation costs)</i>	4,00	3,00	2,00
Vermarktung und Verkauf aus Verkaufsvolumen in Prozent / <i>Marketing and sales from sales volume, in percent</i>	1,00	0,75	0,50
Vermarktung/Courtage in Soll-Monatsmieten / <i>Marketing/estate agent's fee, in monthly target rents</i>	3	2	0
Fremdkapitalanteil / <i>Leverage</i>	80	70	60
Laufzeit in Monate: Finanzierung BK u. BNK / <i>Maturity in months: Financing of CC and IBC</i>	10	8	6
Laufzeit in Monate: Finanzierung Vermarktung / <i>Maturity in months: Financing of marketing</i>	4	2	0
Zinssatz in Prozent p. a.: Finanzierung BK u. BNK / <i>Interest rate in percent p.a.: Financing of CC and IBC</i>	2,50	2,00	1,50
Zinssatz in Prozent p. a.: Finanzierung Vermarktung / <i>Interest rate in percent p.a.: Financing of marketing</i>	2,50	2,00	1,50
Fremdkapitalanteil, Grundstücksankauf / <i>Leverage, plot acquisition</i>	80	70	60
Zinssatz in Prozent p. a.: Zwischenfinanzierung Grundstücksankauf / <i>Interest rate in percent p.a.: Bridge-over financing of plot acquisition</i>	2,50	2,00	1,50
Zwischenfinanzierung Grundstücksankauf abgezinst über Jahre / <i>Bridge-over financing of plot acquisition, discounted over the years</i>	2,00	1,50	1,00
Wagnis und Gewinn (anteilig an den Entwicklungs- und Realisierungskosten) / <i>Risk and profit (pro-rata share in the development and implementation costs)</i>	10,00	12,00	15,00
Erträge / Revenues			
Lkw-Stellplatzmiete pro Stück in Euro / <i>HGV parking spot rent, per unit in euros</i>	40	45	50
Pkw-Stellplatzmiete pro Stück in Euro / <i>Car parking spot rent, per unit in euros</i>	25	30	35
Grunderwerbssteuer / Real estate transfer tax	Ursprünglich / Original rate	letzte Änderung / Latest change	Aktuell / Current rate
Schleswig-Holstein	3,50 %	01.01.14	6,50 %
Hamburg	3,50 %	01.01.09	4,50 %
Niedersachsen	3,50 %	01.01.14	5,00 %
Bremen	3,50 %	01.01.14	5,00 %
Nordrhein-Westfalen	3,50 %	01.01.15	6,50 %
Hessen	3,50 %	01.08.14	6,00 %
Rheinland-Pfalz	3,50 %	01.03.12	5,00 %
Baden-Württemberg	3,50 %	05.11.11	5,00 %
Bayern	3,50 %	1998	3,50 %
Saarland	3,50 %	01.01.15	6,50 %
Berlin	3,50 %	01.01.14	6,00 %
Brandenburg	3,50 %	01.07.15	6,50 %
Mecklenburg-Vorpommern	3,50 %	01.07.12	5,00 %
Sachsen	3,50 %	1998	3,50 %
Sachsen-Anhalt	3,50 %	01.03.12	5,00 %
Thüringen	3,50 %	01.01.17	6,50 %

Regionalspezifische Parameter Worst-Case (prognostizierte Jahresendwerte 2019) / Regionally-specific parameters Worst case (projected year-end values 2019)	Miete der Logistikfläche in Euro/qm MFG / Logistics space rent, in euros/sqm RAC	Miete der Büro-/Sozialfläche in Euro/qm MFG* / Office/staff areas rent, in euros/sqm RAC*	Miete der Mezzanine in Euro/qm MFG / Mezzanine space rent, in euros/sqm RAC	Nettoanfangsrendite (NAR) in Prozent / Net initial yield (NIY), in percent	Grunderwerbssteuer in Prozent / Real estate transfer tax, in percent	RIWIS-Referenzstadt / RIWIS benchmark city
LOR A4 Sachsen	4,37	7,41	3,21	5,57	3,50	Dresden
LOR A4 Thüringen	4,13	7,79	3,13	7,04	6,50	Jena
LOR Aachen	5,51	7,79	3,62	5,78	6,50	Aachen
LOR Augsburg	5,27	7,79	3,53	5,25	3,50	Augsburg
LOR Bad Hersfeld	4,37	4,94	3,21	6,83	6,00	Fulda
LOR Berlin	5,99	13,78	3,79	4,10	6,00	Berlin**
LOR Bremen und Nordseehäfen	4,42	8,55	3,23	4,73	5,00	Bremen
LOR Dortmund	5,04	9,31	3,45	4,83	6,50	Dortmund
LOR Düsseldorf	5,61	10,64	3,65	4,31	6,50	Düsseldorf**
LOR Halle/Leipzig	4,47	7,79	3,25	4,94	3,50	Leipzig
LOR Hamburg	5,99	11,88	3,79	4,10	4,50	Hamburg**
LOR Hannover/Braunschweig	4,85	8,08	3,38	4,73	5,00	Hannover
LOR Kassel/Göttingen	4,37	5,51	3,21	5,46	6,00	Kassel
LOR Koblenz	4,47	7,41	3,25	6,41	5,00	Koblenz
LOR Köln	5,61	12,35	3,65	4,31	6,50	Köln
LOR Magdeburg	4,28	6,18	3,18	6,83	5,00	Magdeburg
LOR München	6,84	14,25	4,09	3,99	3,50	München**
LOR Münster/Osnabrück	4,37	6,94	3,21	6,09	6,50	Osnabrück
LOR Niederbayern	5,23	8,27	3,52	5,36	3,50	Regensburg
LOR Nürnberg	5,51	10,64	3,62	5,04	3,50	Nürnberg
LOR Oberrhein	5,32	8,08	3,55	5,46	5,00	Karlsruhe
LOR Ostwestfalen-Lippe	4,75	6,46	3,35	6,20	6,50	Bielefeld
LOR Rhein-Main/Frankfurt	6,27	12,83	3,89	4,10	6,00	Frankfurt
LOR Rhein-Neckar	5,42	11,21	3,58	6,30	5,00	Heidelberg
LOR Rhein-Ruhr	4,85	8,08	3,38	5,15	6,50	Duisburg
LOR Saarbrücken	4,37	6,27	3,21	6,41	6,50	Saarbrücken
LOR Stuttgart	6,37	12,16	3,92	4,20	5,00	Stuttgart
LOR Ulm	5,04	9,98	3,45	5,25	5,00	Ulm
PR Baden-Württemberg	3,99	7,13	2,29	7,56	5,00	Villingen-Schwenningen
PR Brandenburg	3,61	4,94	2,24	7,67	6,50	Cottbus
PR Freistaat Bayern	4,75	6,46	2,38	6,93	3,50	Bayreuth
PR Hessen	3,71	6,18	2,25	7,35	6,00	Marburg
PR Mecklenburg-Vorpommern	4,28	6,08	2,32	7,25	5,00	Rostock
PR Niedersachsen	3,99	5,70	2,29	7,14	5,00	Hildesheim
PR Nordrhein-Westfalen	3,99	6,27	2,29	7,04	6,50	Wuppertal
PR Rheinland-Pfalz	4,09	5,13	2,30	7,56	5,00	Kaiserslautern
PR Saarland	3,80	6,18	2,26	7,67	6,50	Peripherie
PR Sachsen	2,47	4,75	2,09	8,09	3,50	Plauen
PR Sachsen-Anhalt	2,47	4,28	2,09	8,40	5,00	Dessau
PR Schleswig-Holstein	4,56	7,79	2,36	7,04	6,50	Kiel
PR Thüringen	3,33	4,18	2,20	7,35	6,50	Gera

* Bezogen auf die jeweilige RIWIS-Referenzstadt (Büro-Spitzenmiete, Peripherie).

** In diesen Städten wurden die Durchschnitts- anstatt der Spitzenmieten als Kalkulationsgröße für die Mieten der Büro-/Sozialflächen herangezogen.

* Relative to the respective RIWIS benchmark city (office prime rent, periphery).

** In these cities, the average rent was used instead of the prime rent to calculate the rent rates for office/staff areas.

Regionalspezifische Parameter Base-Case (prognostizierte Jahresendwerte 2019) / Regionally- specific parameters Base case (projected year-end values 2019)	Miete der Logistikfläche in Euro/ qm MFG / Logistics space rent, in euros/sqm RAC	Miete der Büro-/Sozial- fläche in Euro/ qm MFG* / Office/staff areas rent, in euros/sqm RAC*	Miete der Mezzanine in Euro/qm MFG / Mezzanine space rent, in euros/sqm RAC	Nettoanfangs- rendite (NAR) in Prozent / Net initial yield (NIY), in percent	Grund- erwerbssteuer in Prozent / Real estate transfer tax, in percent	RIWIS-Refe- renzstadt / RIWIS bench- mark city
LOR A4 Sachsen	4,60	7,80	3,38	5,30	3,50	Dresden
LOR A4 Thüringen	4,35	8,20	3,29	6,70	6,50	Jena
LOR Aachen	5,80	8,20	3,81	5,50	6,50	Aachen
LOR Augsburg	5,55	8,20	3,72	5,00	3,50	Augsburg
LOR Bad Hersfeld	4,60	5,20	3,38	6,50	6,00	Fulda
LOR Berlin	6,30	14,50	3,99	3,90	6,00	Berlin**
LOR Bremen und Nordseehäfen	4,65	9,00	3,40	4,50	5,00	Bremen
LOR Dortmund	5,30	9,80	3,63	4,60	6,50	Dortmund
LOR Düsseldorf	5,90	11,20	3,84	4,10	6,50	Düsseldorf**
LOR Halle/Leipzig	4,70	8,20	3,42	4,70	3,50	Leipzig
LOR Hamburg	6,30	12,50	3,99	3,90	4,50	Hamburg**
LOR Hannover/Braunschweig	5,10	8,50	3,56	4,50	5,00	Hannover
LOR Kassel/Göttingen	4,60	5,80	3,38	5,20	6,00	Kassel
LOR Koblenz	4,70	7,80	3,42	6,10	5,00	Koblenz
LOR Köln	5,90	13,00	3,84	4,10	6,50	Köln
LOR Magdeburg	4,50	6,50	3,35	6,50	5,00	Magdeburg
LOR München	7,20	15,00	4,31	3,80	3,50	München**
LOR Münster/Osnabrück	4,60	7,30	3,38	5,80	6,50	Osnabrück
LOR Niederbayern	5,50	8,70	3,70	5,10	3,50	Regensburg
LOR Nürnberg	5,80	11,20	3,81	4,80	3,50	Nürnberg
LOR Oberrhein	5,60	8,50	3,74	5,20	5,00	Karlsruhe
LOR Ostwestfalen-Lippe	5,00	6,80	3,52	5,90	6,50	Bielefeld
LOR Rhein-Main/Frankfurt	6,60	13,50	4,09	3,90	6,00	Frankfurt
LOR Rhein-Neckar	5,70	11,80	3,77	6,00	5,00	Heidelberg
LOR Rhein-Ruhr	5,10	8,50	3,56	4,90	6,50	Duisburg
LOR Saarbrücken	4,60	6,60	3,38	6,10	6,50	Saarbrücken
LOR Stuttgart	6,70	12,80	4,13	4,00	5,00	Stuttgart
LOR Ulm	5,30	10,50	3,63	5,00	5,00	Ulm
PR Baden- Württemberg	4,20	7,50	2,41	7,20	5,00	Villingen- Schwenningen
PR Brandenburg	3,80	5,20	2,36	7,30	6,50	Cottbus
PR Freistaat Bayern	5,00	6,80	2,51	6,60	3,50	Bayreuth
PR Hessen	3,90	6,50	2,37	7,00	6,00	Marburg
PR Mecklenburg-Vorpommern	4,50	6,40	2,45	6,90	5,00	Rostock
PR Niedersachsen	4,20	6,00	2,41	6,80	5,00	Hildesheim
PR Nordrhein-Westfalen	4,20	6,60	2,41	6,70	6,50	Wuppertal
PR Rheinland-Pfalz	4,30	5,40	2,42	7,20	5,00	Kaiserslautern
PR Saarland	4,00	6,50	2,38	7,30	6,50	Peripherie
PR Sachsen	2,60	5,00	2,20	7,70	3,50	Plauen
PR Sachsen-Anhalt	2,60	4,50	2,20	8,00	5,00	Dessau
PR Schleswig-Holstein	4,80	8,20	2,48	6,70	6,50	Kiel
PR Thüringen	3,50	4,40	2,32	7,00	6,50	Gera

* Bezogen auf die jeweilige RIWIS-Referenzstadt
(Büro-Spitzenmiete, Peripherie).

** In diesen Städten wurden die Durchschnitts- anstatt der Spitzenmieten als
Kalkulationsgröße für die Mieten der Büro-/Sozialflächen herangezogen.

* Relative to the respective RIWIS benchmark city
(office prime rent, periphery).

** In these cities, the average rent was used instead of the prime rent
to calculate the rent rates for office/staff areas.

Regionalspezifische Parameter Best-Case (prognostizierte Jahresendwerte 2019) / Regionally- specific parameters Best case (projected year-end values 2019)	Miete der Logistikfläche in Euro/ qm MFG / Logistics space rent, in euros/sqm RAC	Miete der Büro-/Sozial- fläche in Euro/ qm MFG* / Office/staff areas rent, in euros/sqm RAC*	Miete der Mezzanine in Euro/qm MFG / Mezzanine space rent, in euros/sqm RAC	Nettoanfangs- rendite (NAR) in Prozent / Net initial yield (NIY), in percent	Grund- erwerbssteuer in Prozent / Real estate transfer tax, in percent	RIWIS-Refe- renzstadt / RIWIS bench- mark city
LOR A4 Sachsen	4,83	8,19	3,55	5,04	3,50	Dresden
LOR A4 Thüringen	4,57	8,61	3,46	6,37	6,50	Jena
LOR Aachen	6,09	8,61	4,00	5,23	6,50	Aachen
LOR Augsburg	5,83	8,61	3,91	4,75	3,50	Augsburg
LOR Bad Hersfeld	4,83	5,46	3,55	6,18	6,00	Fulda
LOR Berlin	6,62	15,23	4,19	3,71	6,00	Berlin**
LOR Bremen und Nordseehäfen	4,88	9,45	3,57	4,28	5,00	Bremen
LOR Dortmund	5,57	10,29	3,81	4,37	6,50	Dortmund
LOR Düsseldorf	6,20	11,76	4,04	3,90	6,50	Düsseldorf**
LOR Halle/Leipzig	4,94	8,61	3,59	4,47	3,50	Leipzig
LOR Hamburg	6,62	13,13	4,19	3,71	4,50	Hamburg**
LOR Hannover/Braunschweig	5,36	8,93	3,74	4,28	5,00	Hannover
LOR Kassel/Göttingen	4,83	6,09	3,55	4,94	6,00	Kassel
LOR Koblenz	4,94	8,19	3,59	5,80	5,00	Koblenz
LOR Köln	6,20	13,65	4,04	3,90	6,50	Köln
LOR Magdeburg	4,73	6,83	3,51	6,18	5,00	Magdeburg
LOR München	7,56	15,75	4,52	3,61	3,50	München**
LOR Münster/Osnabrück	4,83	7,67	3,55	5,51	6,50	Osnabrück
LOR Niederbayern	5,78	9,14	3,89	4,85	3,50	Regensburg
LOR Nürnberg	6,09	11,76	4,00	4,56	3,50	Nürnberg
LOR Oberrhein	5,88	8,93	3,92	4,94	5,00	Karlsruhe
LOR Ostwestfalen-Lippe	5,25	7,14	3,70	5,61	6,50	Bielefeld
LOR Rhein-Main/Frankfurt	6,93	14,18	4,30	3,71	6,00	Frankfurt
LOR Rhein-Neckar	5,99	12,39	3,96	5,70	5,00	Heidelberg
LOR Rhein-Ruhr	5,36	8,93	3,74	4,66	6,50	Duisburg
LOR Saarbrücken	4,83	6,93	3,55	5,80	6,50	Saarbrücken
LOR Stuttgart	7,04	13,44	4,33	3,80	5,00	Stuttgart
LOR Ulm	5,57	11,03	3,81	4,75	5,00	Ulm
PR Baden- Württemberg	4,41	7,88	2,53	6,84	5,00	Villingen- Schwenningen
PR Brandenburg	3,99	5,46	2,47	6,94	6,50	Cottbus
PR Freistaat Bayern	5,25	7,14	2,63	6,27	3,50	Bayreuth
PR Hessen	4,10	6,83	2,49	6,65	6,00	Marburg
PR Mecklenburg-Vorpommern	4,73	6,72	2,57	6,56	5,00	Rostock
PR Niedersachsen	4,41	6,30	2,53	6,46	5,00	Hildesheim
PR Nordrhein-Westfalen	4,41	6,93	2,53	6,37	6,50	Wuppertal
PR Rheinland-Pfalz	4,52	5,67	2,54	6,84	5,00	Kaiserslautern
PR Saarland	4,20	6,83	2,50	6,94	6,50	Peripherie
PR Sachsen	2,73	5,25	2,31	7,32	3,50	Plauen
PR Sachsen-Anhalt	2,73	4,73	2,31	7,60	5,00	Dessau
PR Schleswig-Holstein	5,04	8,61	2,61	6,37	6,50	Kiel
PR Thüringen	3,68	4,62	2,43	6,65	6,50	Gera

* Bezogen auf die jeweilige RIWIS-Referenzstadt
(Büro-Spitzenmiete, Peripherie).

** In diesen Städten wurden die Durchschnitts- anstatt der Spitzenmieten als
Kalkulationsgröße für die Mieten der Büro-/Sozialflächen herangezogen.

* Relative to the respective RIWIS benchmark city
(office prime rent, periphery).

** In these cities, the average rent was used instead of the prime rent
to calculate the rent rates for office/staff areas.



Luftaufnahme einer Distributionsimmobilie in Eschweiler /
Aerial View of a distribution property in Eschweiler

Kontakt und Impressum

Contact Details and Credits

Herausgeber / Publisher

bulwiengesa AG

Tobias Kassner
Moorfuhrweg 13
22301 Hamburg
Telefon: +49 40 42 32 22-20
E-Mail: kassner@bulwiengesa.de

Wissenschaftliche Bearbeitung, Datenhandling und Redaktion / Scientific Processing, Data Handling and Editing

Projektleitung / Project Management

Tobias Kassner
Telefon: +49 40 42 32 22-20
E-Mail: kassner@bulwiengesa.de

Projektassistenz / Project Assistance

Patrik Völtz
Daniel Sopka
Julian Truxa

Designkonzept / Visual Identity

elevenfifteen GmbH
Milchstraße 7–8
20148 Hamburg
Telefon: +49 40 55 89 81 12-0
E-Mail: hallo@elevenfifteen.de
elevenfifteen.de

Konsortialpartner / Syndicate Partners

Berlin Hyp AG

Jutta Kreuzinger
Budapester Straße 1
10787 Berlin
Telefon: + 49 30 2599 9133
E-Mail: jutta.kreuzinger@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
Moorfuhrweg 13
22301 Hamburg
Telefon: +49 40 42 32 22-20
E-Mail: kassner@bulwiengesa.de

Garbe Industrial Real Estate GmbH

Jan Dietrich Hempel
Caffamacherreihe 8
20355 Hamburg
Telefon: +49 40 356 13 1870
E-Mail: jd.hempel@garbe.de

Savills Immobilien Beratungs-GmbH

Bertrand Ehm
Hopfenmarkt 33
20457 Hamburg
Telefon: +49 40 309 977 140
E-Mail: behm@savills.de

Copyright © 2019 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.

All rights reserved. Excerpts may be used as long as bulwiengesa AG is cited as their source. More extensive reproductions, publications, and disclosures of contents to third parties in any form whatsoever are principally permitted subject to prior written authorisation by bulwiengesa AG only, and must cite the original source. Any quote must cite the survey title as source.

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.

The findings and calculations presented in this survey as well as the research conducted are based on evaluations by bulwiengesa AG. They were analysed to the best of our knowledge and using due diligence. No warranty is offered regarding the accuracy of the information and data, except for those researched and compiled by ourselves, this guarantee being limited to the standard duty of care. No warranty whatsoever is assumed for the technical accuracy of data or facts adopted from third parties.

The findings were interpreted and evaluated against the background of the experience bulwiengesa AG has gathered through its research and advisory activities in Germany and elsewhere.

