

2015

*LOGISTIK UND  
IMMOBILIEN*

VIELE PERSPEKTIVEN. EINE STUDIE.

Berlin Hyp

BRENER

bulwiengesa

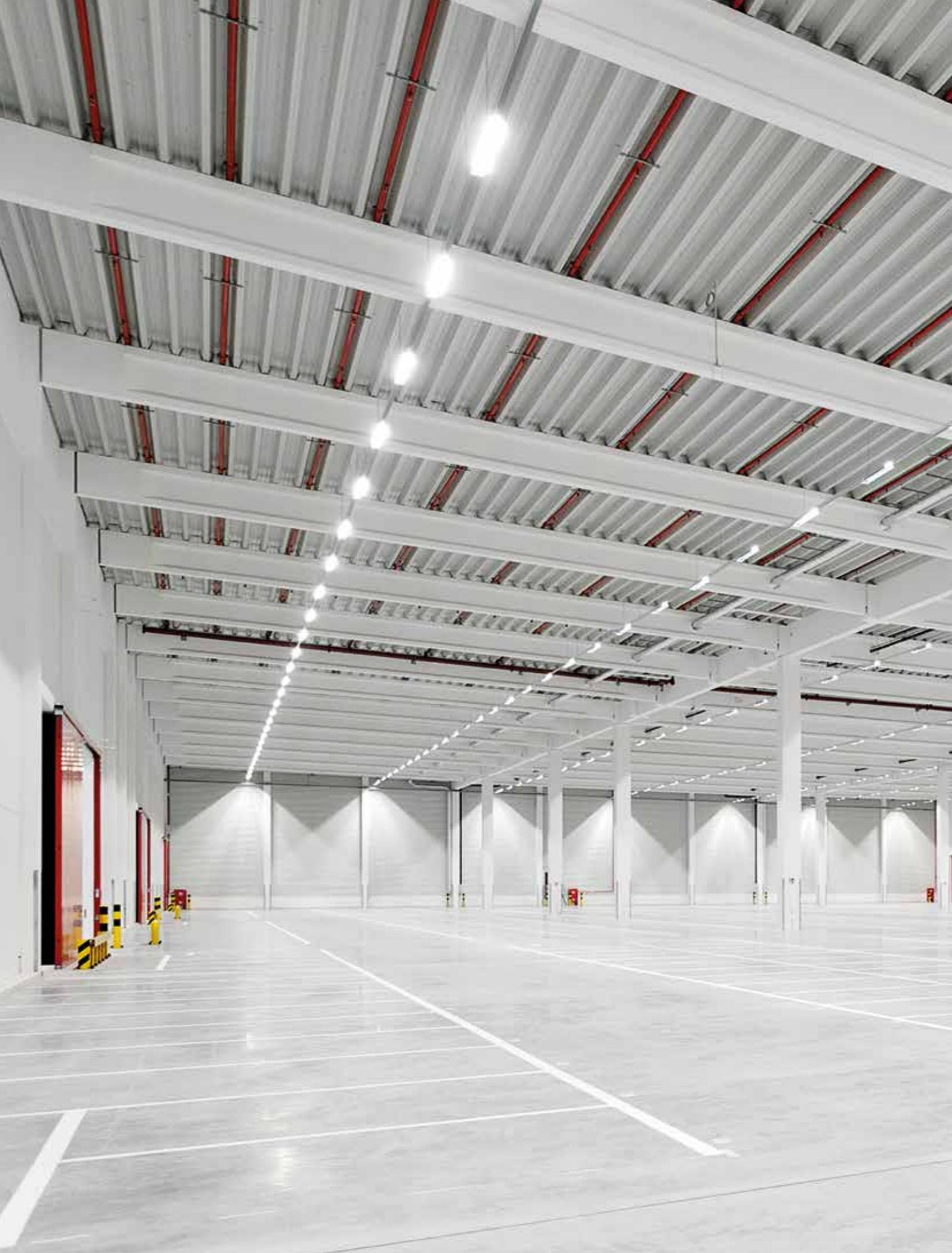
Goodman

savills

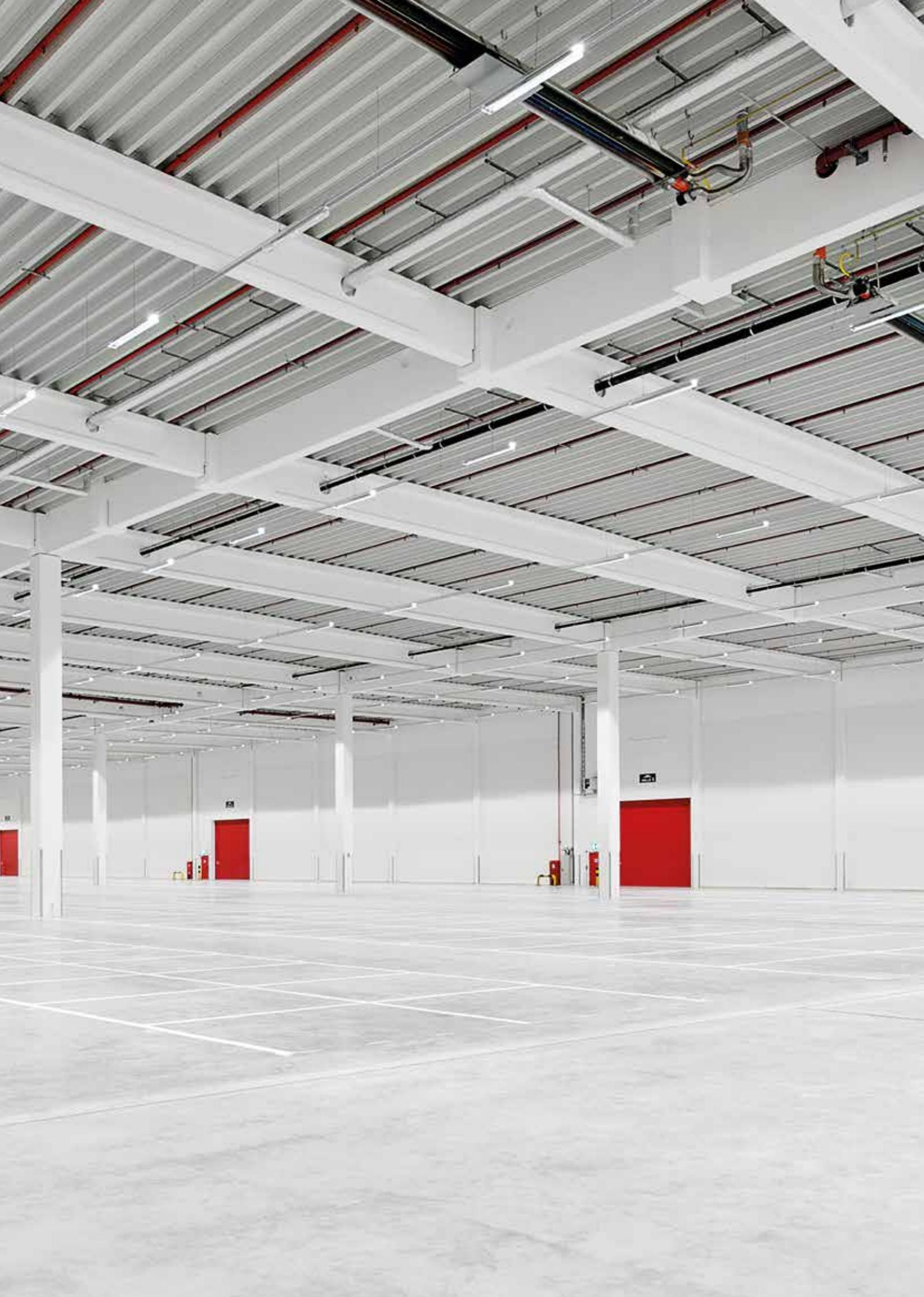


*LOGISTIK UND  
IMMOBILIEN  
2015*

VIELE PERSPEKTIVEN. EINE STUDIE.



INNENANSICHT EINER GERADE FERTIG-  
GESTELLTEN, MODERNEN LOGISTIKHALLE  
(Quelle: BREMER AG)



# 6 *INHALT*

VORWORT: DER STELLENWERT DER LOGISTIKIMMOBILIE 9

EINLEITUNG: DIE LOGISTIK ALS WIRTSCHAFTSFAKTOR 10

PRIMÄRE FRAGESTELLUNGEN DER STUDIE 12

EXECUTIVE SUMMARY 14

DIE ÖKONOMISCHE BEDEUTUNG DER LOGISTIK 18

LOGISTIK ALS KATALYSATOR DER GESAMTWIRTSCHAFT MIT ENORMER DYNAMIK 18

(INTER-)NATIONALER VERGLEICH: DIE DEUTSCHE LOGISTIKWIRTSCHAFT AUF PLATZ 1 19

DIE DEUTSCHE LOGISTIKWIRTSCHAFT MIT ANHALTEND HOHEN STEIGERUNGSRATEN 21

MEGATRENDS UND IHRE AUSWIRKUNGEN AUF DIE LOGISTIK 22

GLOBALISIERUNG UND LOKALISIERUNG 24

DEMOGRAFISCHER WANDEL 26

URBANISIERUNG 28

DIGITALISIERUNG VON KONSUM, PRODUKTION UND DISTRIBUTION 30

POLITISCHE REGULIERUNG UND DEREGULIERUNG 35

PROFESSIONALISIERUNG: NEUE AUFGABENFELDER DER LOGISTIKBRANCHE 36

DIE LOGISTIKREGIONEN IN DEUTSCHLAND 38

DER MARKT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN-ENTWICKLUNGEN 40

DER ENTWICKLERMARKT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 2010 – 2015 42

WER BAUT IN DEUTSCHLAND EIGENTLICH LOGISTIKIMMOBILIEN? – ENTWICKLERTYPEN IN DER ÜBERSICHT 44

AKTIVITÄTEN DER EINZELNEN ENTWICKLER AUF DEM DEUTSCHEN MARKT 49

AKTIVITÄTEN DER PROJEKTENTWICKLER IN DEUTSCHLAND 50

BAUTÄTIGKEIT NACH LOGISTIKREGIONEN 53

OBJEKTGRÖSSEN UND OBJEKTKLASSEN 58

NACHFRAGE VON MIETLÖSUNGEN BEI LOGISTIKFLÄCHEN 62

NACHHALTIGKEITSTRENDS IM ENTWICKLUNGSMARKT 63

AUSBlick 2015 74

## BAUTRENDS – WAS MACHT EINE NACHHALTIGE HALLE AUS? 78

ECKWERTE MODERNER HALLENOBJEKTE 79

NACHHALTIGES BAUEN – MOMENTAUFNAHME UND AUSBLICK 88

FAZIT UND AUSBLICK 92

## DER INVESTMENTMARKT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN 94

DER INVESTMENTMARKT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 2010 – 2015 96

DIE PORTFOLIOTRANSAKTIONEN AUF DEM DEUTSCHEN LOGISTIKIMMOBILIENMARKT 98

WER KAUFT IN DEUTSCHLAND? – HERKUNFT DER INVESTOREN 100

GRÖSSENSTRUKTUR DER TRANSAKTIONEN 102

DIE INVESTORENLANDSCHAFT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 103

INVESTMENTTÄTIGKEIT NACH LOGISTIKREGIONEN 109

NACHHALTIGKEITSTRENDS IM INVESTMENTMARKT 116

AUSBLICK 2015 118

## FINANZIERUNG VON LOGISTIKIMMOBILIEN 122

LOGISTIKIMMOBILIEN WERDEN VON DEN KREDITGEBERN FOKUSSIERTER WAHRGENOMMEN 125

WELCHE AKTEURE FINANZIEREN LOGISTIKIMMOBILIEN? 126

KONDITIONEN VON KREDITVERTRÄGEN BEI LOGISTIKIMMOBILIEN 129

DER IDEALTYPISCHE ABLAUF EINES ANTRAGS AUF KREDITGEWÄHRUNG 131

DER FREMDKAPITALBEDARF VON LOGISTIKIMMOBILIEN 134

## DIE NACHHALTIGE MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN 142

MESSUNG DER IMMOBILIENÖKONOMISCHEN MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN 143

FAZIT 145

## GLOSSAR UND VERZEICHNISSE 158

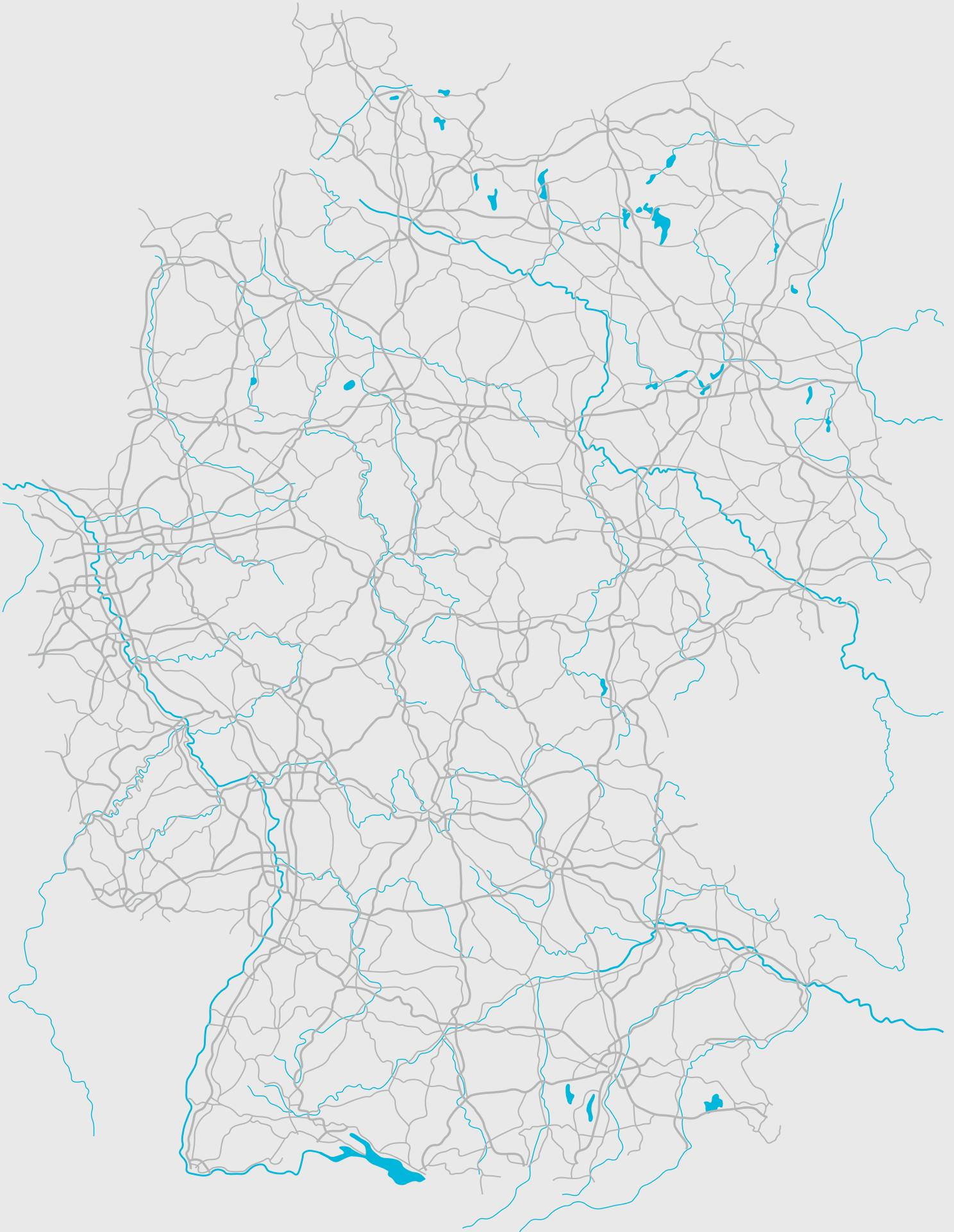
GLOSSAR 159

ÜBERGEORDNETE INFORMATIONEN FÜR DIE LOGISTIKREGIONEN 161

INDIKATOREN DES SCORINGMODELLS 162

ABBILDUNGSVERZEICHNIS 164

KONTAKT UND IMPRESSUM 167



# VORWORT:

# DER STELLENWERT DER LOGISTIKIMMOBILIE

*WAS IST DER NACHHALTIGE WERT VON LOGISTIKIMMOBILIEN? – DAS IST DIE FRAGE, DIE ALLE PARTNER EINT, DIE DIESEN DEBÜTBAND EINER KÜNFTIGEN STUDIENREIHE GEMEINSAM ENTWICKELT HABEN.*

Gemeint ist hier vor allem eine Bewertung im engen immobilienökonomischen sowie im weiteren volkswirtschaftlichen und gesellschaftlichen Sinne. Über das operative Geschäft machen sich viele Unternehmen, Universitäten und Planer Gedanken. Bislang fehlte eine präzise, deutschlandweite Übersicht zum Marktgeschehen, was Entwicklung, Finanzierung und Investment von Logistikimmobilien sowie Trends bei der Hallenkonstruktion betrifft. Die vorliegende Studie präsentiert erstmals grundlegende Daten zum Markt für Logistikimmobilien in Deutschland.

Die Studienpartner sind feste Größen in ihrer Disziplin und setzen sich das Ziel, aus den jeweils besten Einzelinformationen mehr als nur deren Summe zu formen – nämlich ein weitsichtiges Ganzes. Die Partner sind:

- › BERLIN HYP AG
- › BREMER AG
- › BULWIENGESA AG
- › GOODMAN GERMANY GMBH
- › SAVILLS IMMOBILIEN BERATUNGS-GMBH

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen als Leser und Mitdenker, seien es Anregungen, Fragen oder Kritik. Geplant ist der langfristige Aufbau eines Kompetenzzentrums, das mit fundierter Expertise Beratung, Zusammenhänge und Perspektiven in die Diskussionen und Entscheidungen bei Unternehmen, Verbänden und Politik einbringt. Denn eines wurde in den vergangenen Jahren auch an anderen Stellen auf dem Immobilienmarkt klar:

Es ist nicht allein der (starre) Standort entscheidend für Immobilienwerte und wirtschaftliche Prosperität, sondern die Konnektivität mit den maßgeblichen Netzwerken unserer globalen und regionalen Wirtschaft. Hier vereint Industrie 4.0 tatsächlich einen Grundsatz, der für Logistik und digitale Datenströme in gleicher Weise gilt.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre.

# *EINLEITUNG:* DIE LOGISTIK ALS WIRTSCHAFTSFAKTOR

## STELLENWEISE NOCH EINE UNBEKANNTE GRÖSSE

Die Logistikbranche ist sozusagen die Lebensader der modernen Volkswirtschaften. Erst sie ermöglicht die Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft innerhalb Deutschlands sowie zwischen Deutschland und der Welt mit allen notwendigen Rohstoffen und Waren. Sie stellt eine wichtige Basis für den ökonomischen Wohlstand in Deutschland dar, der stark vom Im- und Exportgeschäft der hiesigen Wirtschaft und Industrie abhängig ist.

Dabei umfasst der Begriff Logistik längst nicht mehr bloß Lagerung und Transport von Waren. Das Leistungsspektrum hat sich mit der Zeit stetig erweitert und professionalisiert. Inzwischen beinhaltet die Branche viele weitere Dienstleistungen – von einfachen Produktionsschritten bis hin zu Servicediensten wie Wartung und Reparatur oder Retourenmanagement. Damit ist die Logistik zu einem elementaren Bestandteil der Produktions- und Wertschöpfungsketten geworden.

Die Professionalisierung in der Logistik führt tendenziell zur Auslagerung von Prozessen, die nicht der eigentlichen Kernkompetenz angehören – wie zum Beispiel die Errichtung und Bewirtschaftung der Logistikimmobilien. Ähnlich wie in ande-

ren Assetklassen hat sich auch rund um die Logistikimmobilie ein ausgeprägtes Dienstleistungssystem entwickelt, welches von der Finanzierung und Planung der Objekte bis hin zum Asset- und Facilitymanagement sämtliche Aufgaben übernehmen kann. Nutzer der Immobilien können sich so voll und ganz auf ihre Kernkompetenz konzentrieren.

### *DER DEUTSCHE LOGISTIKIMMOBILIEN- MARKT IST VERGLEICHSWEISE INTRANSPAREN- T*

Der deutsche Logistikimmobilienmarkt ist relativ intransparent, vergleicht man ihn mit den angloamerikanischen Märkten oder anderen Assetklassen. Die vorliegende Studie setzt hier an, um die Transparenz in Deutschland zu erhöhen. Dabei werden insbesondere immobilienökonomische Aspekte aufgegriffen. Einleitend werden die ökonomische Bedeutung der Logistik sowie die wichtigsten Megatrends mit ihren Wechselwirkungen auf die Logistik aufgezeigt. Danach werden bedeutende immobilienökonomische Faktoren analysiert und – im Gegensatz zu gängigen Darstellungen – insbesondere die wichtigsten Akteure des Marktes thematisiert.

Abb. 1 DIE LOGISTIKWIRTSCHAFT ALS ELEMENTARER BESTANDTEIL DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE





# *PRIMÄRE FRAGE- STELLUNGEN DER STUDIE*

*WER BAUT TYPISCHERWEISE DIE LOGISTIKIMMOBILIEN IN  
DEUTSCHLAND?*

*WELCHE AKTEURE HABEN EINE  
TENDENZ ZUR EIGENNUTZUNG?*

*WELCHE GEBÄUDEGRÖSSEN WERDEN DERZEIT ANGEBOTEN  
UND NACHGEFRAGT?*

*SIND NACHHALTIGKEITSKRITERIEN  
BEREITS EIN THEMA BEI ENTWICKLERN?*

*HABEN ZERTIFIZIERUNGEN BEI LOGISTIKIMMOBILIEN EINEN  
GROSSEN STELLENWERT? WO FINDEN SIE STATT?*

*WER BIETET ZERTIFIZIERTE IMMOBILIEN  
AN, UND WER FRAGT SIE NACH?*

*INWIEWEIT SIND DIE HEUTIGEN IMMOBILIEN  
MEHRPARTEIENTAUGLICH?*

*WELCHE ECKDATEN MUSS EINE MODERNE LOGISTIKIMMOBILIE AUFWEISEN?*

WER SIND DIE ENDINVESTOREN VON LOGISTIKIMMOBILIEN?

*WELCHE OBJEKTE WERDEN BEVORZUGT GEHANDELT?*

WIE UND VON WEM WERDEN LOGISTIKIMMOBILIEN FINANZIERT?

*WELCHE ANFORDERUNGEN SETZEN DIE FINANZIERER VORAUS?*

WIE GROSS IST DER BEDARF AN FREMDKAPITAL? WELCHE GRÖSSENORDNUNGEN BEI FINANZIERUNGEN STEHEN AN?

*WELCHE LOGISTIKREGIONEN HABEN EINE GROSSE BEDEUTUNG?*

WELCHE REGIONEN BIETEN GUTE IMMOBILIEN-ÖKONOMISCHE CHANCEN BEI LOGISTIKIMMOBILIEN?

Ein Großteil dieser Fragen wird mit der vorliegenden Studie beantwortet. Im Rahmen der Studienreihe werden die Antworten in den kommenden Jahren ausgebaut. Haben Sie weitere Fragen? Gern nehmen wir Ihre Anregungen entgegen und diskutieren die vorliegenden Ergebnisse.

# EXECUTIVE SUMMARY

In einer Phase von einem seit Jahren anhaltenden Wirtschaftswachstum in Deutschland hat sich auch die Immobilienwirtschaft im Logistik-, Handels- und Verkehrssektor nachhaltig etabliert. Unter Aspekten von Volkswirtschaft sowie Regional- und Stadtentwicklung manifestieren sich in der „Logistik und Immobilien 2015“ die Volumina, Wachstumsraten und künftigen Perspektiven. Zusammengefasst sind folgende Ergebnisse von Bedeutung:

## 1

### DEUTSCHLANDS LOGISTIKER SIND FÜHREND IN EUROPA

Die deutsche Logistikwirtschaft hat im vergangenen Jahr 235 Mrd. Euro und damit knapp ein Viertel der gesamten europäischen Logistikbranche erwirtschaftet. Seit 1995 wächst die heimische Logistikbranche jährlich um durchschnittlich 3,3 %. Die zentrale Lage in Europa sowie die sehr gute Verkehrsinfrastruktur Deutschlands lassen erwarten, dass sich diese positive Entwicklung voraussichtlich fortsetzt.

## 2

### DEMOGRAFIE, INDUSTRIE 4.0 UND E-COMMERCE VERÄNDERN DIE LOGIS- TIKBRANCHE LAUFEND

Der demografische Wandel führt zu einer neuen Verteilung und Konzentration von Konsum- und Distributionsmustern in Deutschland. Die Metropolregionen wachsen, wobei es zunehmend zu einer Flächenkonkurrenz mit anderen Nutzungsarten kommt. Hier muss die Logistik besser in Planungspro-

zessen berücksichtigt werden. Industrie 4.0 und E-Commerce sorgen für stetig steigende Flächenbedarfe. So wuchs der E-Commerce in Deutschland zwischen 2000 und 2014 jährlich um 28 %. Die Anzahl der KEP-Sendungen stieg im gleichen Zeitraum von 1,7 Mrd. auf 2,8 Mrd. und wird 2019 bei 3,8 Mrd. liegen. Unter ökologischen Gesichtspunkten und einer verringerten Flächenversiegelung wird – oder besser: soll – der ökologisch nachhaltige Neubau und Brownfieldentwicklungen an Bedeutung gewinnen.

## 3

### ÜBER 15,3 MIO. QM NEUE LOGISTIK- FLÄCHE IM ZEITRAUM 2010 – 2014

Im Zeitraum von 2010 bis 2014 wurden in Deutschland über 15,3 Mio. qm Logistikfläche neu errichtet. Dabei war im Zeitverlauf eine große Dynamik festzustellen. Während 2010 als Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise nur 2,1 Mio. qm Fläche fertiggestellt wurden, konnte 2012 mit 3,7 Mio. qm Fläche bereits ein neuer Rekordwert erreicht werden. Für den Zeitraum von 2010 bis 2014 entspricht dies einem Wachstum von 79 %. 2015 wird mit fast 3,6 Mio. qm fertiggestellter Logistikfläche das Niveau der Vorjahre erreicht.

## 4

### PROJEKTENTWICKLER GEWINNEN AN BEDEUTUNG – HANDELSLOGISTIKER BAUEN SELBST

Vier von zehn Quadratmetern Logistikfläche wurden im Zeitraum 2010 bis 2014 von Projektentwicklern fertiggestellt. Da-

mit ist seitens der Nutzer eindeutig ein Trend zu Mietlösungen von professionellen Anbietern festzustellen. Handelslogistiker bauen lieber selbst und realisierten mit einem Viertel ebenfalls einen Großteil der Neubaufäche. Ebenfalls zu Eigentum tendieren Eigennutzer und die Industrie, die für 16 % der fertiggestellten Flächen verantwortlich sind. Logistiker hingegen präferieren mittlerweile Mietlösungen, realisierten aber immerhin noch 17 % der Fläche selbst. KEP-Dienstleister treten mit 2 % der Neubaufäche selten als Entwickler auf und bevorzugen ganz deutlich Mietlösungen. Auch im Ranking der wichtigsten Entwickler für 2010 bis 2014 zeigt sich die Dominanz der Projektentwickler. In den Top 10 platzieren sich Goodman, Alpha Industrial, Harder & Partner, Prologis, IDI Gazeley und Ixocon auf den vorderen Rängen. Auffällig sind jedoch auch die deutschen Handelsunternehmen, von denen drei den Sprung in die Top 5 geschafft haben: Die Schwarz-, EDEKA- und REWE-Gruppe haben in den vergangenen Jahren zahlreiche Logistikzentren neu errichtet und erweitert. Für 2015 ergeben sich leichte Verschiebungen: Goodman belegt zwar erneut den ersten Platz, darauf folgt jedoch die Deutsche Post/DHL. Neben der Schwarz-Gruppe sind zudem die VGP Group und Panattoni Europe in den Top 5 vertreten.

## 5

### LOGISTIKREGION RHEIN-MAIN/FRANKFURT DOMINIERT IM NEUBAU

Die Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt dominiert mit fast 1,25 Mio. qm die fertiggestellte Neubaufäche in den verschiedenen deutschen Logistikregionen (zwischen 2010 und 2014). Die ebenfalls großen Logistikregionen Hannover/Braunschweig, Hamburg und Düsseldorf folgen mit deutlich über 800.000 qm Fläche. Hohe Bauaktivitäten verzeichnen aber auch die Regionen A4 Thüringen und Halle/Leipzig, die mit über 650.000 qm sogar Berlin, München und Köln überragen, die allesamt knapp über 500.000 qm Neubaufäche verzeichnen können. 2015 sichert sich die Region Hamburg mit über 260.000 qm den ersten Platz.

## 6

### JEDER FÜNFTE QUADRATMETER WIRD ZERTIFIZIERT

Rund 21 % der zwischen 2010 und 2014 errichteten Logistikfläche wurden mit einem „Green Label“ zertifiziert. Dominierend sind dabei Projektentwickler, die im genannten Zeitraum über 42 % der von ihnen entwickelten Fläche zertifizieren ließen. Mit einem Anteil von über 90 % stellt die DGNB am

häufigsten Zertifikate aus. Fast 80 % der DGNB-Zertifikate werden in Silber ausgestellt, rund 20 % in Gold.

## 7

### TREND ZU BROWNFIELD NOCH UNEINHEITLICH

Im Bereich der Brownfieldentwicklungen ist noch kein einheitlicher Trend zu beobachten. Jeder fünfte Quadratmeter wurde zwischen 2010 und 2014 auf einem Brownfield fertiggestellt. Allerdings gibt es große regionale Unterschiede: Die Logistikregionen an Rhein und Ruhr recyceln am aktivsten Flächen mit Brownfieldanteilen von bis zu 80 %. In zahlreichen Regionen spielen Brownfields jedoch noch keine Rolle. Zukünftig wird dieser Aspekt nicht zuletzt aus politischen Gründen wichtiger werden.

## 8

### EIGENNUTZER BAUEN INDIVIDUELL, PROJEKTENTWICKLER STANDARDISIERT

Eigennutzer entwickeln eher individuell angepasste Objekte, während Projektentwickler die Standardisierung vorantreiben. Die lichte Hallenhöhe ist in der Regel bei 12,00 m UKB (= Unterkante Binder) angelangt. Als Stützraster hat sich 24 x 12 Meter vor allem bei sehr großen Objekten als Standard etabliert, bei Umschlaghallen im KEP-Bereich sind auch stützfreie Ausführungen häufig nachgefragt. Im Bereich der Docks und Rolltore gilt 1 Dock pro 1.000 qm weiterhin als Mindeststandard. Umschlaghallen werden heute bereits häufig mit 10 Docks/1.000 qm realisiert. Bei der Bodenbelastbarkeit wird ein Standard von 5t/qm kommuniziert, tatsächlich gebaut wird heute aber bereits häufig 6t/qm und darüber. Im Sinne einer hohen Drittverwendungsfähigkeit sind Multi-Use- und Multi-Tenant-Lösungen auf dem Vormarsch.

## 9

### INVESTMENTVOLUMEN ERREICHT 2014 REKORDWERT

Im Zeitraum von 2010 bis 2014 wurden in Deutschland über 7,7 Mrd. Euro in Logistikimmobilien investiert. Im zeitlichen Verlauf ist ein ständiger Anstieg zu verzeichnen, der den Bedeutungszuwachs der Assetklasse unterstreicht. Nachdem 2010 rund 645 Mio. Euro investiert wurden, waren es im vergangenen Jahr 2014 bereits über 2,7 Mrd. Euro. Im laufenden Jahr wird dieses Ergebnis wieder erreicht werden, bis zum Stichtag Ende August 2015 wurden 1,4 Mrd. Euro registriert.

16

Hinter dem Anstieg stehen vor allem Portfoliotransaktionen. Ihr Anteil stieg von knapp 19 % für 2010 auf über 32 % für 2014. Ihr Gesamtvolumen stieg im gleichen Zeitraum von ca. 120 Mio. Euro auf knapp 890 Mio. Euro. Forward Commitments/Deals und Joint Ventures werden bereits aktuell immer wichtiger.

## 10

### INTERNATIONALE INVESTOREN AUF DEM VORMARSCH

Der Anteil internationaler Investoren hat konstant zugenommen. Ihr Anteil stieg zwischen 2010 und 2014 von 27 % auf fast 70 % und wird im laufenden Jahr weiter ansteigen. Getrieben wird diese Entwicklung seit 2013 vor allem von Investoren aus Nordamerika, die einen Marktanteil von über einem Viertel erreicht haben. Zusätzlich ist seit 2014 eine gesteigerte Nachfrage aus dem Nahen Osten und Asien zu verzeichnen. Die ausländischen Marktteilnehmer fokussieren dabei auf eher große Investments; auf sie entfielen über 58 % des Transaktionsvolumens bei Objekten mit einem Investitionsvolumen größer 50 Mio. Euro.

Dies schlägt sich auch in den Top 10 der Investoren nieder, die ein Transaktionsvolumen von fast 3 Mrd. Euro zwischen 2010 und 2014 auf sich vereinen können. Aktivster Käufer ist Logicor, der über 560 Mio. Euro investierte. Es folgt SEGRO mit 440 Mio. Euro. Auf Platz drei folgt mit Union Investment und gut 373 Mio. Euro der erste deutsche Investor. Die Top 5 wurden von Henderson Global Investors und Goodman mit knapp 362 Mio. bzw. 291 Mio. Euro abgerundet. Das bisherige Ranking für 2015 (bis 24.08.2015) führt Hines mit 122 Mio. Euro in einer Portfoliotransaktion an, dicht gefolgt von Aquila Capital und institutionellen Investoren aus Südkorea.

## 11

### INVESTMENTS KONZENTRIEREN SICH AUF TOP-LOGISTIKREGIONEN

In die Regionen Rhein-Main/Frankfurt und Hamburg wird am kräftigsten investiert. Während in ersterer im Zeitraum 2010 bis 2014 über 853 Mio. Euro verzeichnet wurden, wurden in der Region Hamburg fast 767 Mio. Euro investiert. Köln folgt mit 564 Mio. Euro, München belegt mit 523 Mio. Euro Platz 4. Die Top 5 komplettiert Hannover/Braunschweig mit über 472 Mio. Euro, dicht gefolgt von der Region Halle/Leipzig, die eine sehr dynamische Entwicklung aufweist und knapp unter 472 Mio. Euro liegt. Das bisherige Ranking für 2015 wird von der Region Hamburg mit über 213 Mio. Euro angeführt, ge-

folgt von Rhein-Main/Frankfurt mit 191 Mio. Euro. Während Halle/Leipzig mit fast 115 Mio. Euro den Sprung in die Top 5 noch knapp schafft, kann sich die Region Rhein-Ruhr mit 134 Mio. Euro den dritten Platz deutlicher sichern.

## 12

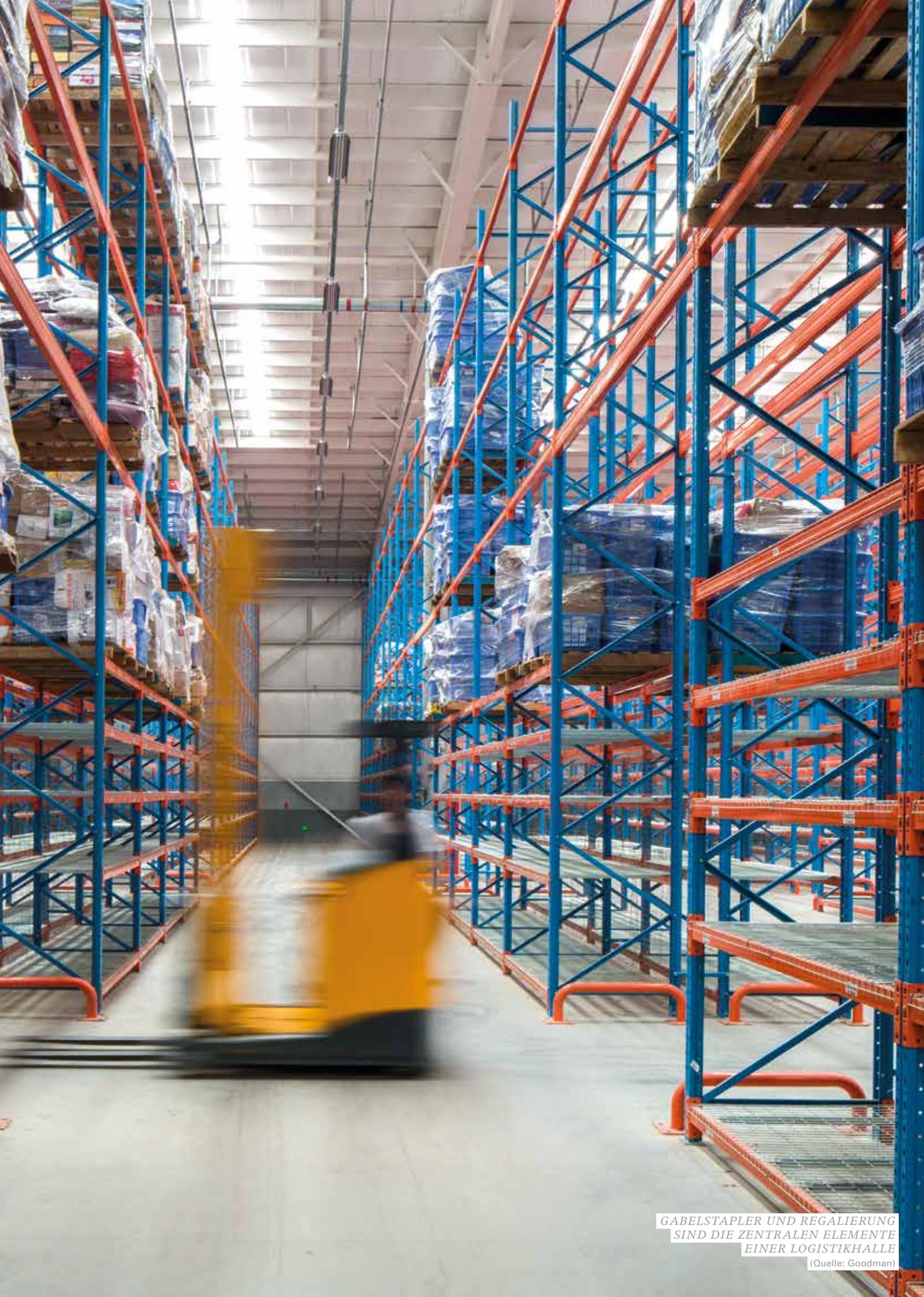
### FINANZIERUNGSBEDARF FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN BETRÄGT 11,6 MRD. EURO FÜR 2010–2015

Auch für Kreditgeber werden Logistikimmobilien als nachhaltige Assetklasse immer wichtiger. Dazu trägt auch die wachsende Bedeutung der Logistik aufgrund des E-Commerce und der Industrie 4.0 bei. Als wichtigste Finanzierer treten Realkreditinstitute und Landesbanken auf. Für Finanzierer ist dabei vor allem eine hohe Drittverwendungsfähigkeit des Objekts elementar. Für den Zeitraum 2010 bis 2015 wurde ein Finanzierungsbedarf von ca. 11,6 Mrd. Euro für Logistikimmobilien geschätzt. Dabei beträgt der durchschnittliche Kreditbedarf pro Objekt 9,8 Mio. Euro. Die Region Rhein-Main/Frankfurt hat mit einem Anteil von 11 % den höchsten Kreditbedarf aller Logistikregionen. Mit deutlichem Abstand folgen Hamburg und Hannover/Braunschweig, die jedoch mit einem Anteil von 5,7 % fast gleichauf liegen.

## 13

### HAMBURG UND BERLIN SIND DIE NACHHALTIG ATTRAKTIVSTEN LOGISTIKREGIONEN

Welche Regionen bieten gute immobilienökonomische Chancen bei Logistikimmobilien? Das Scoring der 28 Logistikregionen bewertet die Marktattraktivität der Logistikregionen aus immobilienökonomischer Perspektive. Das Ergebnis ist ein verlässlicher Maßstab für Investoren, Entwickler und Nutzer von Logistikimmobilien, der die nachhaltige Bewertung der Marktattraktivität ermöglicht. Die höchste nachhaltige Marktattraktivität besitzt die Region Hamburg knapp vor Berlin. Die Region Hamburg zeichnet sich durch eine sehr hohe Nachfrage und Bautätigkeit aus, die Logistikregion Berlin hingegen überzeugt durch eine große Markt- und Konsumentenmasse. Platz drei belegt die Region Halle/Leipzig. Die gute Platzierung ist auf die sehr hohe Bauaktivität sowie ein sehr attraktives Investmentumfeld zurückzuführen.



GABELSTAPLER UND REGALIERUNG  
SIND DIE ZENTRALEN ELEMENTE  
EINER LOGISTIKHALLE

(Quelle: Goodman)

# *DIE ÖKONOMISCHE BEDEUTUNG DER LOGISTIK*

## LOGISTIK ALS KATALYSATOR DER GESAMT- WIRTSCHAFT MIT ENORMER DYNAMIK

Wirtschaft, Gesellschaft, Politik – überall ist die Globalisierung in den letzten Jahrzehnten stark vorangeschritten. Das überproportionale Wachstum des Welthandels führt zu einer Zunahme der internationalen Logistikleistungen, da Beschaffung, Produktion und Absatz auf weltweiter Basis erfolgen.

Der Handel wird globaler, internationale Ressourcen und Dienstleistungen werden immer stärker nachgefragt. Durch Produktionsverlagerung in Niedriglohnländer und die Zentralisierung von Auslieferungslagern müssen große Distanzen in kurzer Zeit überwunden werden. Die weltweite Beschaffungsstrategie und die Just-in-time-Fertigung führen zu geringeren Lagerbeständen und entsprechend kleineren Losgrößen. Hieraus entwickeln sich völlig neue Transport- und Logistikkonzepte.

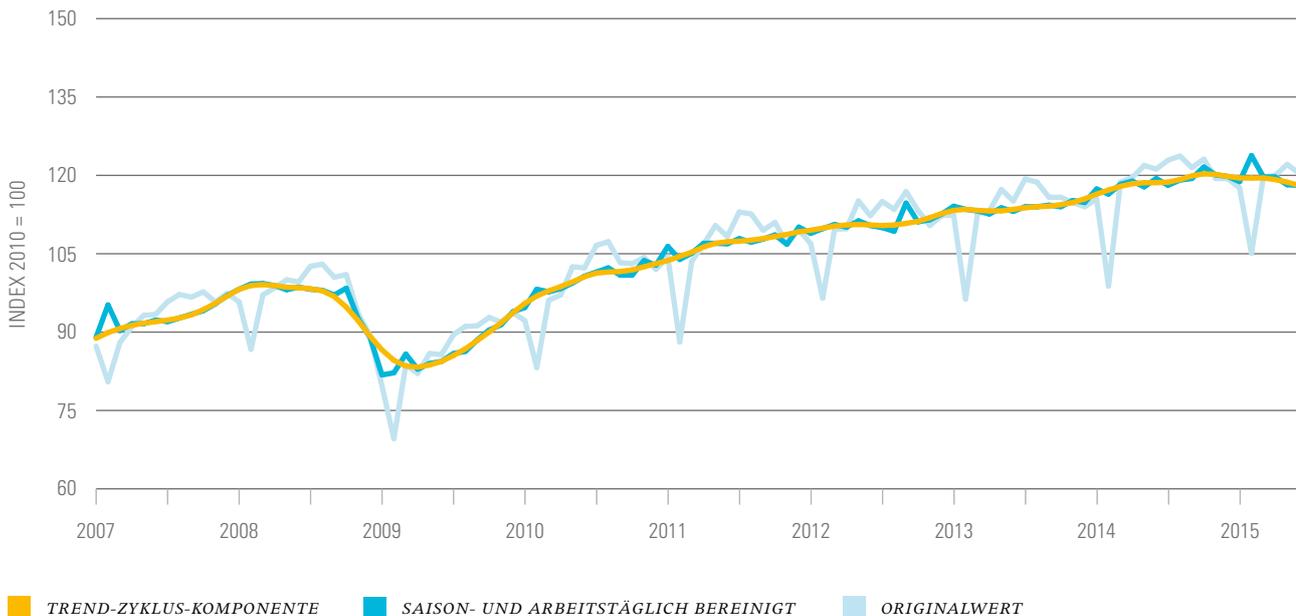
Parallel zu dem Bedarf nach verschiedensten internationalen Produkten gibt es aber auch eine stärkere Nachfrage nach regionalen Waren. Auch wenn die finanziellen Vorteile des „Global Sourcing“ die damit verbundenen Schwierigkeiten wie längere Lieferzeiten derzeit noch überwiegen, wird „Local Sourcing“ zukünftig eine häufige Alternative darstellen. Steigende Transportkosten und die Sensibilisierung für Nachhaltigkeitsthemen verlangen ein Umdenken. Sie beeinflussen das Konsumentenverhalten und somit die globalen Liefer- und Transportketten immer stärker. In einzelnen Branchen, z. B. der Automobilindustrie, ist bereits eine Etablierung regionaler Zuliefer- und Distributionsstrukturen feststellbar. Dies liegt nicht nur an den Transportkosten, vielmehr beginnen die Hersteller, Produktionskapazitäten in Richtung wachsender Absatzmärkte zu verlagern und dort enge Kooperationen mit Zulieferern in Produktionsnähe aufzubauen. Die Folge: Regionale Netzwerke in einer globalisierten Wirtschaft.

***DAS INTERNATIONALE FRACHTVOLUMEN WIRD SICH  
BIS 2050 MEHR ALS VERVIERFACHEN***

Der RWI/ISL-Containerumschlags-Index zeigt plakativ, dass die Logistikbranche überproportional gewachsen ist, sieht man von den Beeinträchtigungen durch die Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 ab. Auch die Prognose geht von einem

wachsenden Bedarf aus. Die jüngste Ausgabe des „ITF Transport Outlook 2015“ der OECD spricht von einer Verschiebung der globalen Handelsströme, die das internationale Frachtvolumen bis 2050 mehr als vervierfachen wird.

**Abb. 2** DER RWI/ISL-CONTAINERUMSCHLAGS-INDEX<sup>1</sup> 01/2007 – 06/2015:  
DER WELTHANDEL MIT GROSSER DYNAMIK



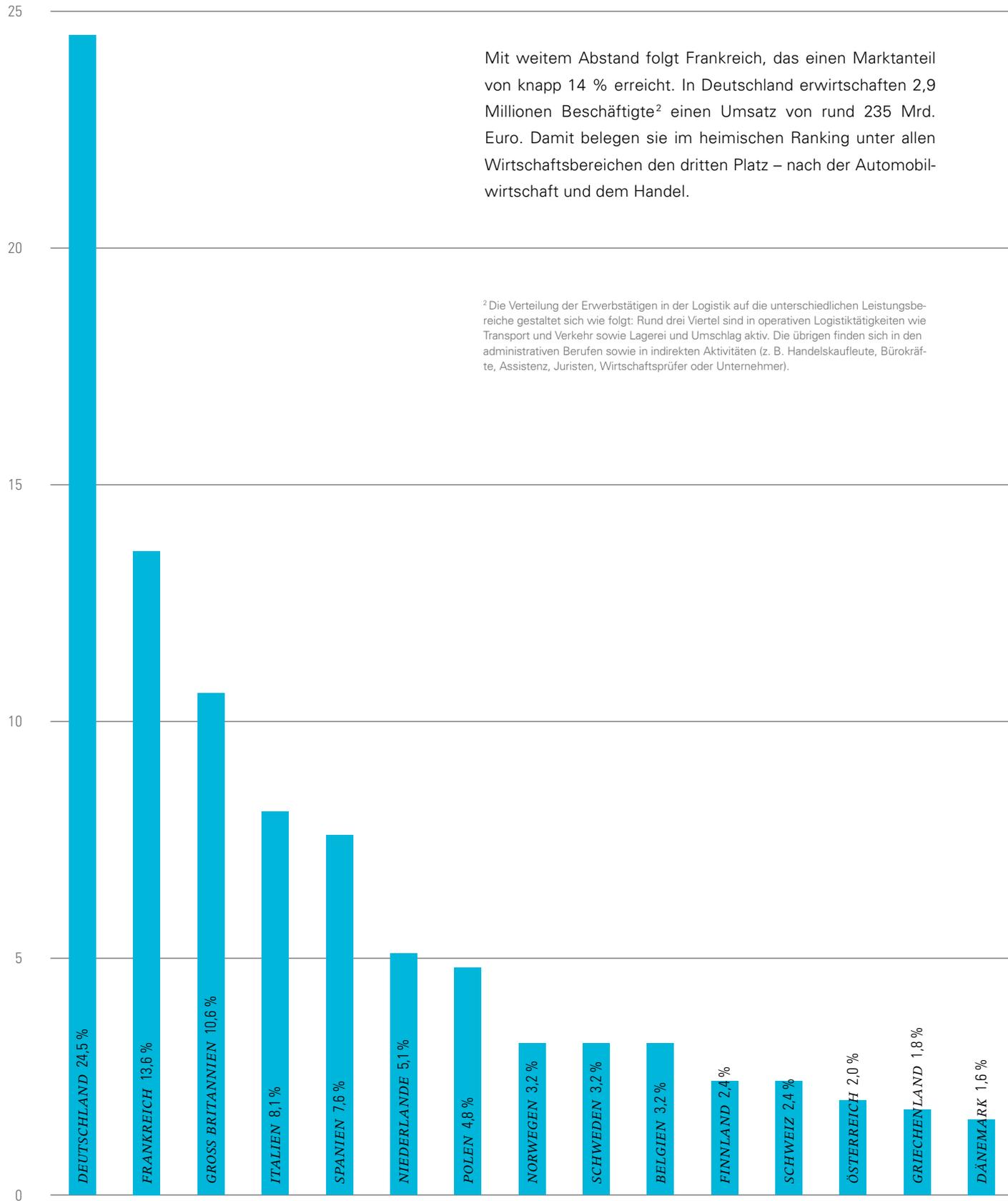
<sup>1</sup> Der Index wird vom RWI (Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung) und dem ISL (Institut für Seeverkehrswirtschaft und Logistik) erstellt und bildet einen monatlichen Index zum weltweiten Containerumschlag ab. Der Index basiert auf der Marktbeobachtung von 75 internationalen Häfen, die ca. 60 % des weltweiten Containerumschlags tätigen.

## (INTER-)NATIONALER VERGLEICH: DIE DEUTSCHE LOGISTIKWIRTSCHAFT AUF PLATZ 1

Regelmäßig untersucht die Weltbank die logistische Leistungsfähigkeit der Länder – und immer wieder steht der einstige Exportweltmeister Deutschland ganz oben im Ranking. Sowohl 2014 und 2010 als auch in der kumulierten Rangliste aller Studien seit 2007 erzielt Deutschland im Logistic Performance Index (LPI) die Spitzenposition. Mit der Untersuchung wendet sich die Weltbank vor allem an politische Entscheidungsträger: Die Verbesserung der logistischen Performance einer Ökonomie steckt im Kern einer jeden Agenda zu Wirtschaftswachstum und Wettbewerbsfähigkeit. Der Titel „Logistikweltmeister“ führt im Inland zu einem neuen Bewusstsein für die Qualität des Standorts und der Leistungsfähigkeit der Logistikbranche.

### DEUTSCHLAND VEREINNAHMT 24 % DER EUROPÄISCHEN LOGISTIKUMSÄTZE AUF SICH

Die Logistikbranche zählt hinsichtlich ihres Umsatzvolumens, der Wachstumsdynamik und ihrer Funktion als Katalysator für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zu den wichtigsten Wirtschaftszweigen in Europa. Auch 2014 stand Deutschland wieder an erster Stelle im europaweiten Vergleich: Gemessen am Marktvolumen in Europa (EU-28 mit Norwegen und Schweiz) vereinnahmt Deutschland knapp 24 % aller Umsätze in Höhe von 940 Mrd. Euro.

20 **Abb. 3** VERTEILUNG DES 940 MRD. EURO HOHEN LOGISTIKUMSATZES IN EUROPA, 2014

# DIE DEUTSCHE LOGISTIKWIRTSCHAFT MIT ANHALTEND HOHEN STEIGERUNGSRATEN

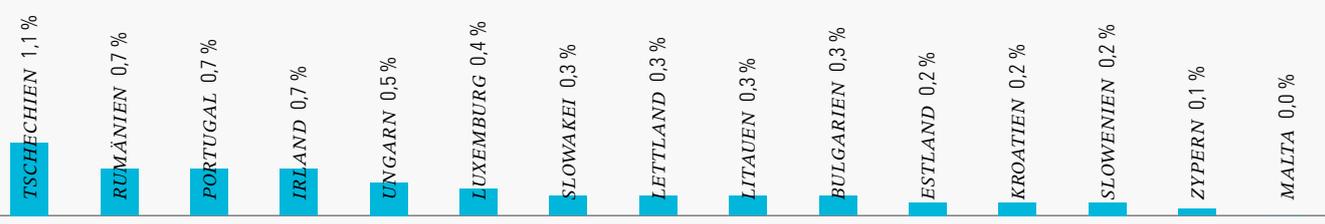
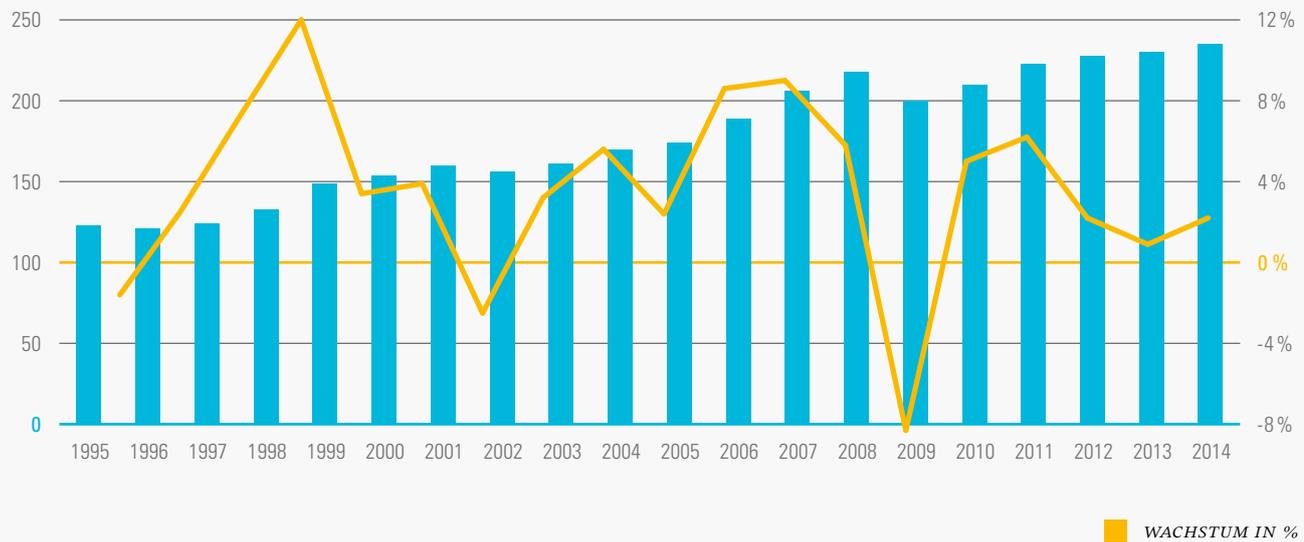
## LOGISTIKMARKTVOLUMEN STEIGT SEIT 1995 JÄHRLICH UM 3,3 %

Das jährliche Marktvolumen ist allein von 1995 bis 2014 um 123 Mrd. auf 235 Mrd. Euro angewachsen. Damit hat es sich in 20 Jahren nahezu verdoppelt. Jährlich erzielt der Umsatz eine durchschnittliche Steigerung von rund 3,3%. Dieser Erfolg basiert auf der optimalen geografischen Lage in Europa, aber auch auf dem sehr gut ausgebauten Netzwerk aller Verkehrsträger in Deutschland. Im nationalen sowie europäischen Güterverkehr hat die Straße ihre dominierende Stellung

weiter ausgebaut. Trotz der politischen Agenda zur Förderung anderer Verkehrsmittel basiert die steigende Transportleistung immer stärker auf dem Straßenverkehr.

Diese positive Entwicklung wird sich voraussichtlich fortsetzen, dazu tragen die zentrale Lage in Europa sowie die sehr gute Verkehrsinfrastruktur bei. Zudem nimmt die hiesige Logistikwirtschaft eine Vorreiterrolle im Zuge der Digitalisierung und Vernetzung von Arbeitsprozessen ein. Dies ist aber nur einer der Megatrends, die auf die Logistikwirtschaft einwirken.

Abb. 4 ENTWICKLUNG DES LOGISTIKMARKTVOLUMENS IN DEUTSCHLAND IN MRD. EURO, 1995 – 2014



# MEGATRENDS UND IHRE AUSWIRKUNGEN AUF DIE LOGISTIK

Die Logistik unterliegt einem kontinuierlichen Wandel. Faktoren aus Wirtschaft, Gesellschaft, Politik und Wissenschaft haben Auswirkungen auf das Volumen und die Art der Verteilung der Warenströme. Die Verteilung von Rohstoffen und Fertigwaren steht in Wechselwirkung mit den Produktions- und Konsummustern der Gesellschaft. Veränderungen in einem der Bereiche haben stets Auswirkungen auf die anderen. Die Produktion benötigt Logistik zur Beschaffung der Rohstoffe und zur Auslieferung der Fertigwaren. Die Konsumenten sind darauf angewiesen, dass die fertigen Produkte überall zügig ausgeliefert werden. Die Logistik steuert die Warenverteilung und sorgt dafür, dass unterschiedlichste Waren flächendeckend zur Verfügung stehen.

Diese Faktoren sind grundlegenden Änderungen und langanhaltenden Anpassungen unterworfen – den Megatrends.

Abb. 5 GEGENSEITIGE BEEINFLUSSUNG VON PRODUKTION, DISTRIBUTION UND KONSUM



Megatrends zeichnen sich durch drei charakteristische Eigenschaften aus:

› **LANGFRISTIGKEIT:**

Wirkung über mehrere Jahrzehnte hinweg

› **GLOBALE BEDEUTUNG:**

Globaler Effekt, allerdings in regional unterschiedlicher Ausprägung

› **HOHE WAHRSCHEINLICHKEIT:**

Es lässt sich relativ gut abschätzen, wie sich Megatrends in den kommenden ein bis zwei Dekaden entwickeln werden.

Die folgenden Megatrends wirken sich insbesondere auf die deutsche Logistikwirtschaft aus. Dies bezieht auch die dazugehörigen Immobilien ein, die ebenfalls unter hohem Anpassungsdruck stehen.

Abb. 6 AUSGEWÄHLTE MEGATRENDS IM ÜBERBLICK

MEGATREND	AUSWIRKUNGEN AUF DIE (DEUTSCHE) LOGISTIK	ANPASSUNGSDRUCK
<b>GLOBALISIERUNG UND LOKALISIERUNG</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Weitere Intensivierung des Welthandels und globale Arbeitsteilung</li> <li>· Deutschland ist Logistikzentrum und profitiert von seiner geografischen Lage im Zentrum Europas und der Nähe zu den wichtigsten Häfen in Hamburg, Rotterdam und Antwerpen</li> <li>· Gleichzeitig wächst der Absatz regionaler Waren</li> </ul>	Ausbau belastbarer Warenketten und spezialisierte Logistikinfrastruktur in Regionen mit hohem Warenaufkommen, aber auch an dezentralen Standorten.
<b>DEMOGRAFISCHER WANDEL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Die Bevölkerung nimmt ab und wird älter</li> <li>· Konzentrationsprozesse: Absatzmärkte und Arbeitnehmer verteilen sich räumlich neu</li> <li>· Fortschreitende Differenzierung der Konsummuster</li> </ul>	Lokalisierung in nachhaltigen Regionen und gleichzeitig auch verlässliche Versorgung schrumpfender Regionen.
<b>URBANISIERUNG</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Metropolregionen wachsen und damit auch der Interessenkonflikt um Bauland zwischen Wohnen und Gewerbe</li> </ul>	Interessenausgleich verschiedener Nutzungen. Bessere Berücksichtigung der Logistik in Planungsprozessen.
<b>DIGITALISIERUNG VON KONSUM, PRODUKTION UND DISTRIBUTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Es entwickeln sich völlig neue Konsummuster (E-Commerce)</li> <li>· Die Produktion erfindet sich neu (Industrie 4.0)</li> </ul>	Produktion und Distribution verwischen zunehmend. Differenzierte Logistik mit modernster Technologie. Bedarf an gut ausgebildeten Logistikfachkräften.
<b>POLITISCHE DE- UND REGULIERUNG</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Handelsabkommen</li> <li>· Soziale und ökologische Nachhaltigkeit</li> <li>· Öffnung der Märkte für Waren und Unternehmen</li> </ul>	Steigende Bedarfe, Entwicklung alter Standorte zu modernen Logistikzentren mit nachhaltiger und zertifizierter Gebäudeinfrastruktur, gute Arbeitsbedingungen.
<b>WACHSTUM UND PROFESSIONALISIERUNG DER LOGISTIK</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Kernkompetenzen stärken und flexibel bleiben</li> <li>· Auslagerung von Aufgaben abseits der Kernkompetenzen</li> </ul>	Breitere Finanzierungsbasis, professionelles Assetmanagement, Auslagerung der Projektentwicklung.

Megatrends sind von großer Bedeutung in der strategischen Ausrichtung von Logistikunternehmen. Zunächst ergibt sich aus ihnen eine Vielzahl von Herausforderungen: Wie gehen wir mit steigenden Kosten für Ressourcen um? Gibt es aufgrund des demografischen Wandels eine Verknappung qualifizierter Fachkräfte? Wie sind heimische Unternehmen im Wettbewerb mit ausländischen positioniert? Wie entwickelt sich der zukünftige Flächenbedarf? Ändern sich die Anforderungen an die Logistikimmobilien und wie nachhaltig entwickeln sich bestimmte Regionen? Welche Implikationen sind für die Akteure auf dem Investmentmarkt ableitbar?

› **HOHE WAHRSCHEINLICHKEIT:**

**DIE LOGISTIKBRANCHE MUSS DARAUF ANTWORTEN FINDEN. DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT AUCH.**

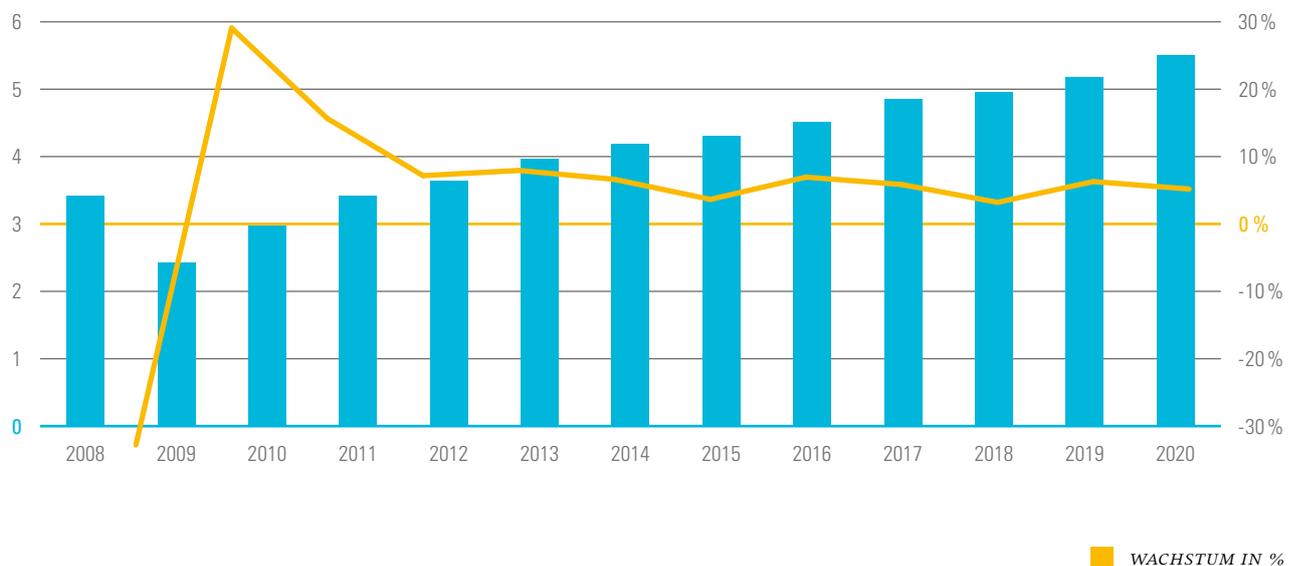
## GLOBALISIERUNG UND LOKALISIERUNG

Die Globalisierung führt nach wie vor zu einer Intensivierung des Welthandels und zur globalen Arbeitsteilung. Deutschland profitiert dabei insbesondere von der weltweiten Nachfrage nach Produkten „Made in Germany“. Die Handelsvolumina mit fernen Märkten nehmen kontinuierlich zu. Dies betrifft nicht nur die jüngere Vergangenheit, auch für die Zukunft wird eine weitere Zunahme erwartet.

### JÄHRLICHES WACHSTUM DES FRACHTUMSCHLAGS LIEGT STABIL BEI 3–4 %

Von 2008 bis 2014 wuchs der Branchenumsatz im Mittel jährlich um ca. 2,9%. Für die kommenden Jahre bis 2020 wird sogar mit einem jährlichen Wachstum von 4,1% gerechnet.

Abb. 7 UMSATZ DER BRANCHE „FRACHTUMSCHLAG“ IN DEUTSCHLAND IN MRD. EURO, 2008 – 2020

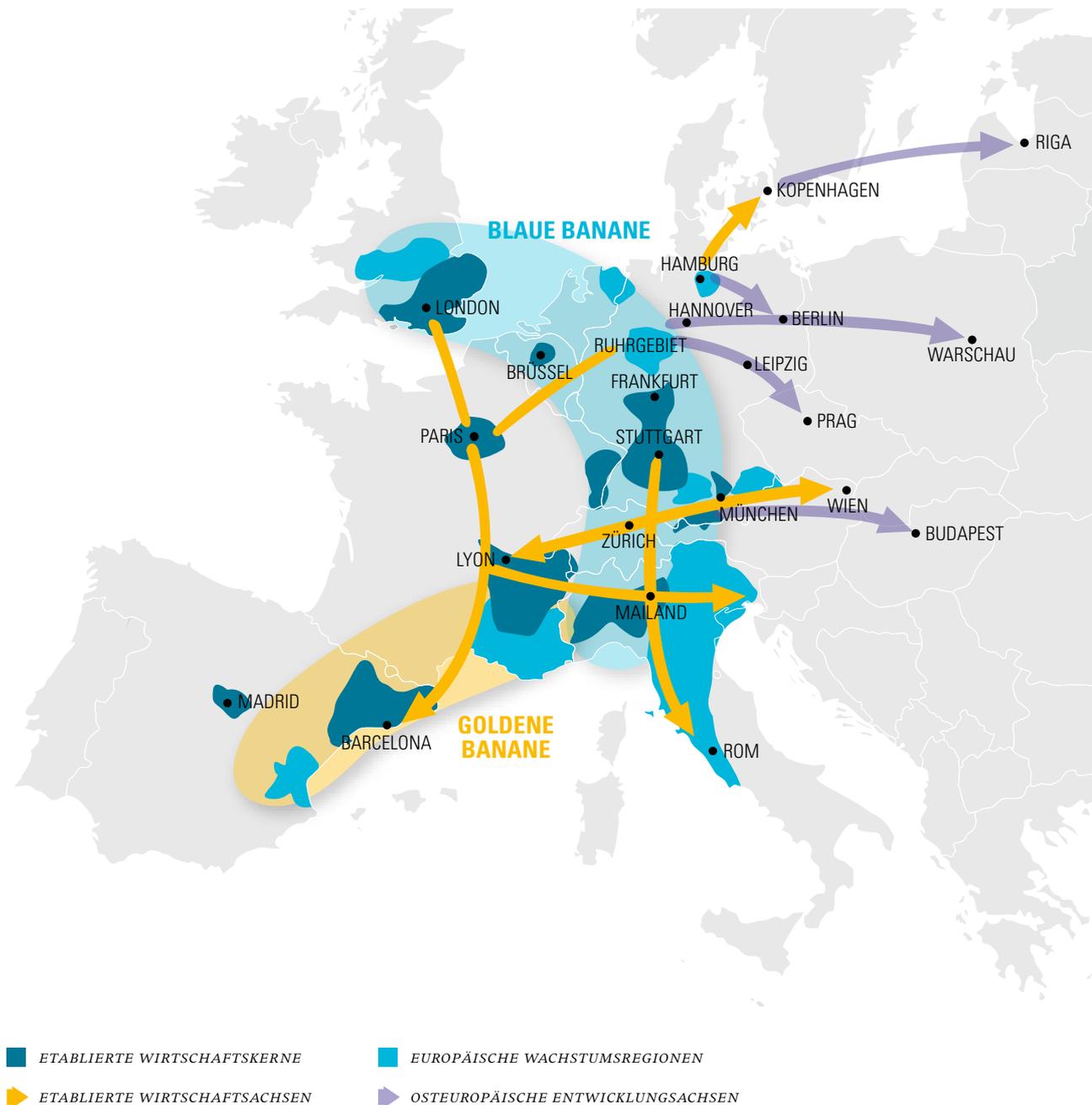


Neben der Globalisierung gewinnt auch die Lokalisierung bzw. die Regionalisierung an Bedeutung. Verbraucher konsumieren zunehmend regionale Produkte, außerdem werden regional nachgefragte Waren vor Ort produziert. Dies führt zu einem „Insourcing“ ehemals „outgesourcter“ Produktions-, Lager- und Umschlagskapazitäten. Dafür gibt es vielfältige Gründe: das lokale Nachfrageverhalten, die Absatzmärkte, steigende Transportkosten, geringere Kostenvorteile gegen-

über der vormals ausgelagerten Produktion, bessere Produktionsqualität vor Ort sowie eine geringere Gefährdung der Transportketten.

### Globale und europäische Entwicklungen rücken Deutschland zunehmend ins Gravitationszentrum der europäischen Logistikwirtschaft

Abb. 8 ETABLIERTE UND ZUKÜNFTIGE EUROPÄISCHE WIRTSCHAFTSRÄUME UND TRANSPORTACHSEN



Aufgrund seiner zentralen Lage führen die Hauptverkehrsachsen Europas durch Deutschland. Vor allem die Nord-Süd-Achse hat sich mit der EU-Osterweiterung von den Benelux-Staaten nach Deutschland verschoben. Gleichzeitig liegen die wichtigsten europäischen Häfen – Hamburg, Rotterdam und Antwerpen – in der Nähe. Produzenten und Logistiker benötigen daher große, zentral gelegene europäische Hinterland-Hubs in der Nähe der Hafenregionen als Sammelstati-

onen für Überseefrachtgut. Ebenso werden mittelgroße bis kleine Hallen in der Nähe von Frachtflughäfen für kleinteiligere Luftfracht benötigt. Deutschland spielt lage- und infrastrukturbedingt eine immer wichtigere logistische Rolle in Europa.

**GLOBALISIERUNG UND REGIONALISIERUNG WIRKEN SICH DIFFERENZIIERT AUF DIE LOGISTIKSTANDORTE AUS**

Der Bedarf an Logistikfläche steigt. Die Standorte müssen in der Lage sein, im globalen Standortgefüge von Produktion und Konsum ihre Aufgabe zu erfüllen. Auch die Regionalisierung hat zunehmend Auswirkungen auf den Logistikflächenbedarf.

**QUANTITATIV** wächst der Bedarf an zentral gelegenen großen und mittleren Logistikstandorten sowie gleichzeitig nach kleinen und mittelgroßen Flächen an dezentralen Standorten.

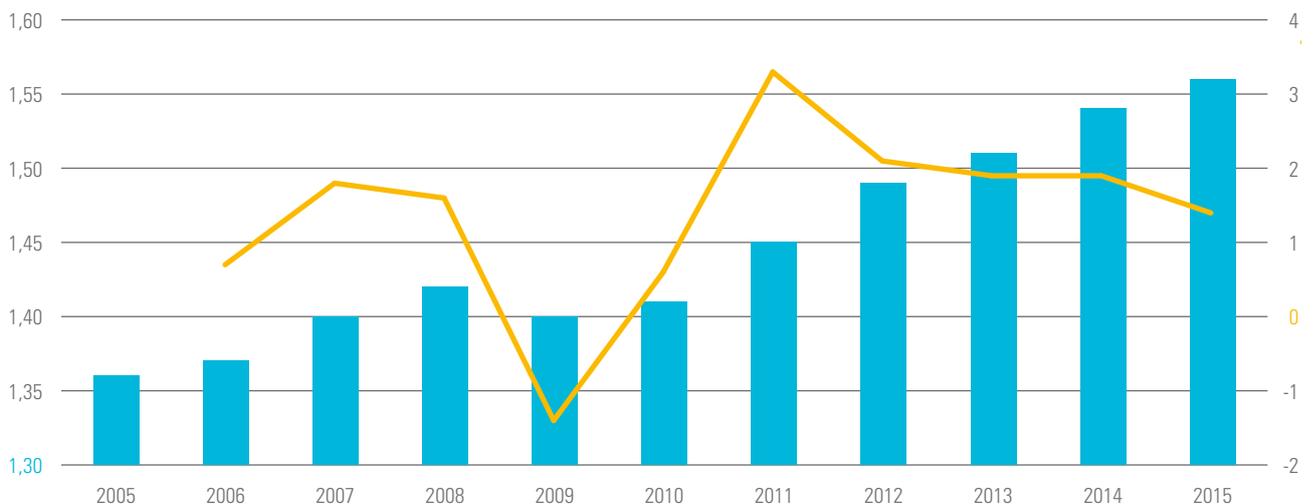
**QUALITATIV** bedeutet die Globalisierung einen Wettbewerbsvorteil für überregionale und weltweit vertretene Unternehmen: Sie bieten ihren Kunden Lösungen mit einheitlichen Standards. Dies umfasst neben dem Transport auch die Lagerung, den Umschlag und die Nachverfolgung der Waren. Einheitliche Maßnahmen und Prozesse stabilisieren die Wertschöpfungskette und reduzieren die Risiken.

## DEMOGRAFISCHER WANDEL

Die wachsende Bedeutung der Logistikwirtschaft hat zu einem kontinuierlichen Beschäftigungszuwachs geführt. Aktuell sind in diesen Wirtschaftszweig gut 1,5 Mio. SVP-Beschäftigte angestellt. Mit Ausnahme der Krisenphase um das Jahr 2009 nehmen die Zahlen stetig zu. Die jährliche Wachstumsrate von 2005 bis 2015 beträgt dabei 1,3%. Kann dieser Bedarf auch weiterhin befriedigt werden?

Der demografische Wandel ist zwar hinlänglich bekannt, seine Konsequenzen aber meist unterschätzt: Es werden Engpässe entstehen. Auch die Logistikwirtschaft wird dies zu spüren bekommen, insbesondere was die Verteilung von Konsumenten und Arbeitskräften angeht. Dies betrifft auch die Produktion, die in ihren Wertschöpfungsketten eng mit der Logistikwirtschaft verzahnt ist.

**Abb. 9** ENTWICKLUNG DER SVP-BESCHÄFTIGUNG IN DER LOGISTIK IN DEUTSCHLAND IN MIO., 2005–2015



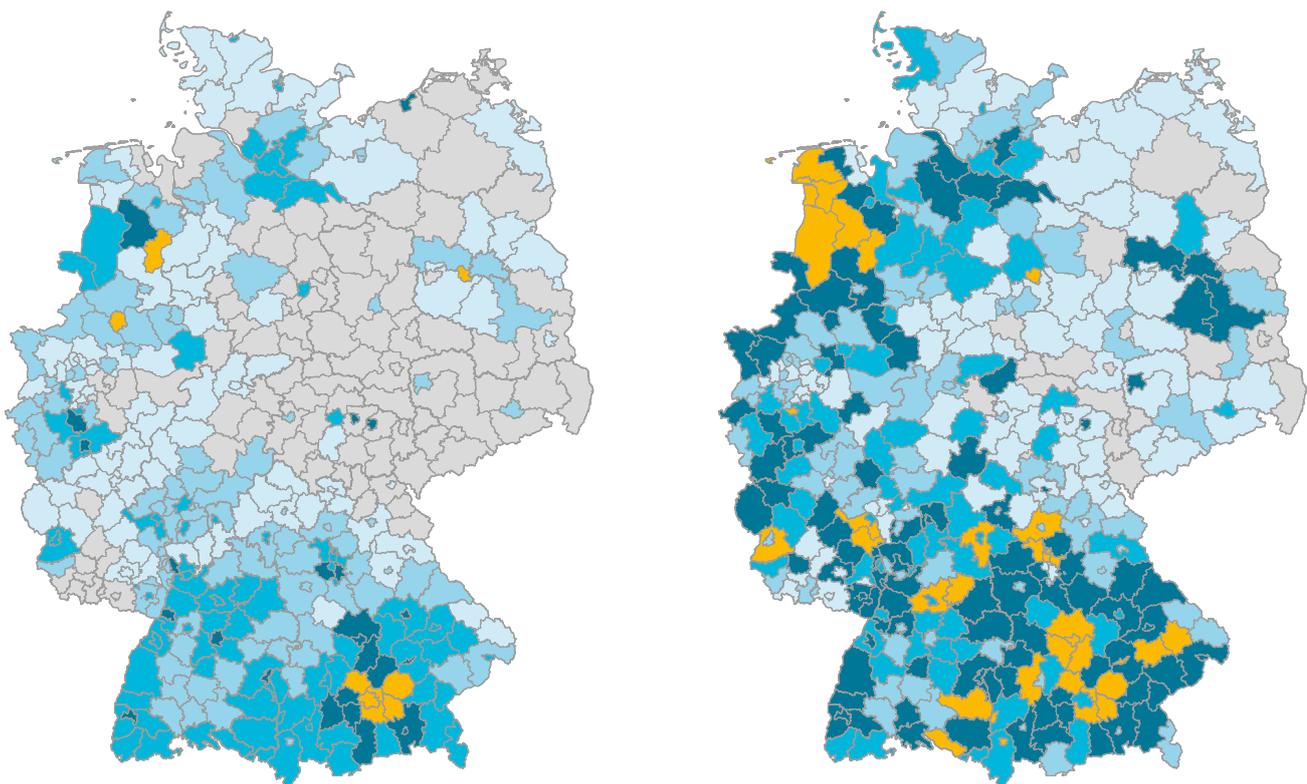
■ WACHSTUM IN %

Eine rückläufige Bevölkerung führt zu räumlichen Konzentrationsprozessen. Starke Bevölkerungsverluste verzeichnen insbesondere Kommunen im Osten des Landes und im Ruhrgebiet. Zu den wachsenden Regionen gehören in Deutschland das westliche Niedersachsen, Teile Nordrhein-Westfalens, die Metropolregionen Hamburg, Frankfurt und Berlin sowie weite Teile des süddeutschen Raums.

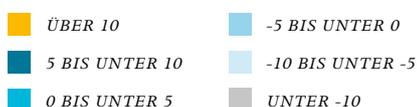
**BEI ZUKÜNFTIGEN STANDORTENTSCHEIDUNGEN MÜSSEN DIE LOKALE VERFÜGBARKEIT VON ARBEITSKRÄFTEN SOWIE DAS REGIONALE ABSATZPOTENZIAL STÄRKER BERÜCKSICHTIGT WERDEN**

Logistiker werden bei Standortentscheidungen auf nachhaltige Regionen mit Bevölkerungsstabilität setzen. Zum einen liegen hier die wichtigsten Absatzmärkte und Umschlagsplätze. Zum anderen stehen notwendige Arbeitskräfte für Logistik und Produktion zur Verfügung. Gleichzeitig muss aber die Versorgung von Regionen mit Bevölkerungsrückgang gewährleistet werden. Neben den herkömmlichen Waren gilt es, auch spezielle Güter bereitzustellen und auszuliefern, zum Beispiel Arzneimittel, die bestimmte Anforderungen wie Kühlung beim Transport erfordern. Die Logistiker werden hierfür angepasste und gleichzeitig wirtschaftlich vertretbare Strategien entwickeln müssen.

Abb. 10 ENTWICKLUNG VON BEVÖLKERUNG UND ERWERBSTÄTIGEN IN DEUTSCHLAND, 2012/2013–2030



BEVÖLKERUNGSPROGNOSE 2030 IN %



ERWERBSTÄTIGENPROGNOSE 2030 IN %



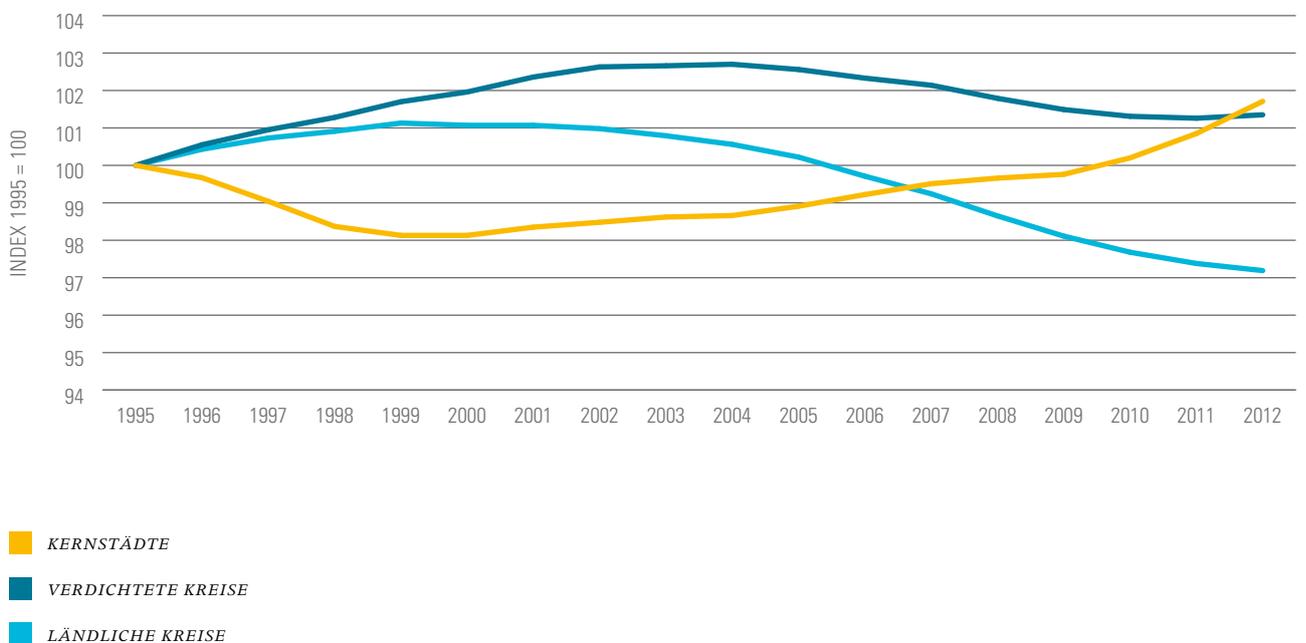
## 28 URBANISIERUNG

Weltweit schreitet die Urbanisierung voran, die Metropolen boomen. Nach einer Zwischenphase mit geringerem Wachstum lässt sich dieses Phänomen auch in Deutschland beobachten.

Mit dem Wachstum der Städte und Metropolregionen steigen nicht nur die Wohnungsmieten, sondern auch der Interessenskonflikt um die Baulandnutzung. In den Randberei-

chen der Siedlungen konkurrieren Logistikflächen mit Wohn-, Büro-, Einzelhandels- und Freizeitnutzungen. Allzu oft muss der wichtige Wirtschaftszweig zurückstecken. Hier muss die Bauleitplanung die Bedeutung der Logistik innerhalb der Wirtschaft, gerade auch für nachgelagerte Schlüsselindustrien anerkennen und ausreichend berücksichtigen.

Abb. 11 BEVÖLKERUNGSENTWICKLUNG NACH KREISTYPEN, 1995–2012





METROPOLN BENÖTIGEN EINE DYNAMISCHE  
LOGISTIKINFRASTRUKTUR ZUR VERSORGUNG  
(Quelle: BREMER AG)

# 30 DIGITALISIERUNG VON KONSUM, PRODUKTION UND DISTRIBUTION

## DIE DIGITALISIERUNG DEFINIERT NICHT NUR DIE KONSUMMUSTER UND DISTRIBUTIONSWEGE NEU, ...

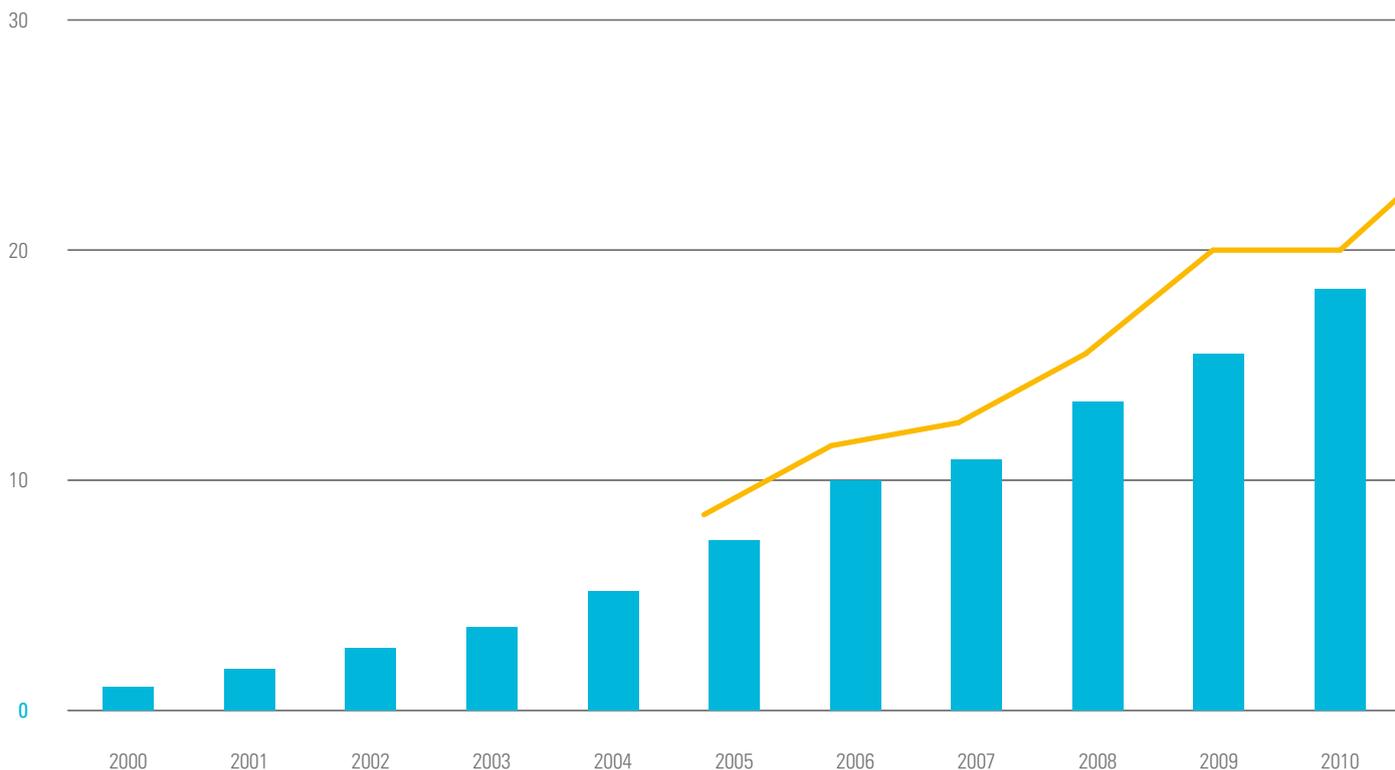
Die zunehmende Digitalisierung umfasst die Bereiche Konsum, Produktion und Distribution, sowohl in den einzelnen Sachverhalten als auch in der Verknüpfung der Teilbereiche.

Für Konsumenten gehört die Digitalisierung bereits zum Alltag. Fast jeder hat schon einmal online bestellt und ist somit Teil des Megatrends E-Commerce<sup>3</sup>. Der Umsatz im Onlinehandel wächst rasant: Wurde im Jahr 2000 lediglich eine Mrd. Euro online umgesetzt, so waren es 2014 bereits 42 Mrd. Euro. Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von durchschnittlich mehr als 28%. Der Anteil des E-Commerce am Einzelhandelsumsatz ist ebenfalls stark angestiegen und liegt bei mittlerweile über 11% – Tendenz steigend.

Parallel wuchs das Liefervolumen für die Kurier-, Express- und Paketdienste (KEP-Dienste) kontinuierlich an. Eine besondere logistische Herausforderung ist in diesem Zusammenhang

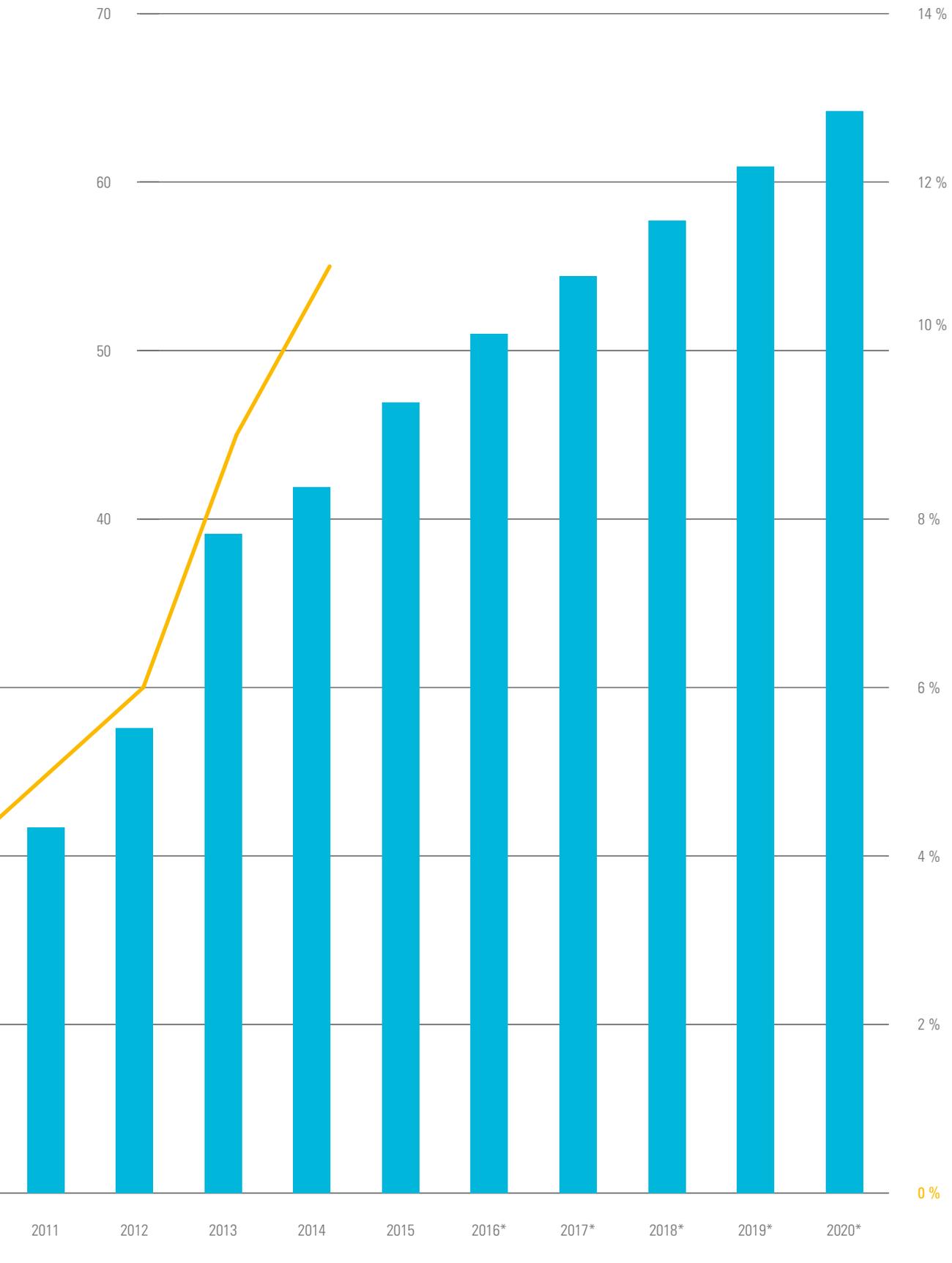
die letzte Meile der Auslieferung. Kürzere Lieferzeiten, am besten „Overnight“, „24 Stunden“, „Same Day“ oder „Same Hour“, erfordern ein stabiles und leistungsfähiges Logistiknetz. Bei Privathaushalten liegt ein Fokus auf der Erreichbarkeit: Packstationen und digitale Vernetzung sind nur zwei Lösungsansätze.

Alles in allem setzt der E-Commerce die KEP-Dienstleister stark unter Druck. Da die letzte Meile hochgradig verkehrsbelastet ist, müssen sie neue Wege einschlagen, um Kosten und Ressourcen zu sparen. Die Planung angepasster Zustellnetze und kleiner, aber extrem effizienter Zustellbasen, z. B. der mechanisierten Zustellbasis (MechZB), ist ein Ansatz. Zukünftig werden kleinere Pakete und Lieferungen auch durch Lastenfahrräder transportiert. Im Hinblick auf die Umwelt wird vermehrt auf eine elektrische Fahrzeugflotte gesetzt. Daneben werden Fahrtwege durch eine erhöhte Zustellquote reduziert, z. B. durch Anlieferung an Paketstationen. Da Liefermengen und Taktraten weiterhin steigen werden, ist es unumgänglich, weitere Lösungen zu entwickeln. Daran arbeiten etablierte Unternehmen wie Start-ups gleichermaßen.



<sup>3</sup> Eine Erklärung des E-Commerce befindet sich im Glossar.

Abb. 12 ENTWICKLUNG VON E-COMMERCE-UMSATZ UND EINZELHANDELSANTEIL IN DEUTSCHLAND, 2000/2005 – 2014/2020



IN MRD. EURO

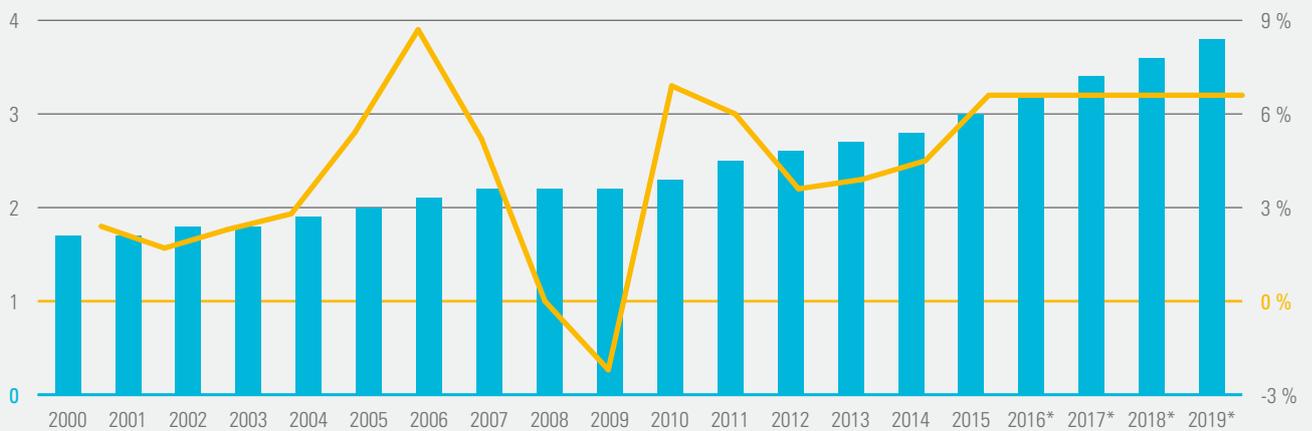
EINZELHANDELSANTEIL IN %

### ... SONDERN MIT DER INDUSTRIE 4.0 AUCH DIE PRODUKTIONSMETHODEN

Eine „industrielle Revolution“ ist im Anmarsch: Die Digitalisierung und ganz allgemein die technische Weiterentwicklung macht auch vor der Produktion nicht halt. So deutlich wie beim Konsum sind die Auswirkungen hier allerdings noch nicht. Die ersten Anzeichen, 3D-Druck oder additive Fertigungsverfahren, werden noch nicht als „disruptiver“ Evolutionsschritt wahrgenommen. Die Industrie 4.0 hat je-

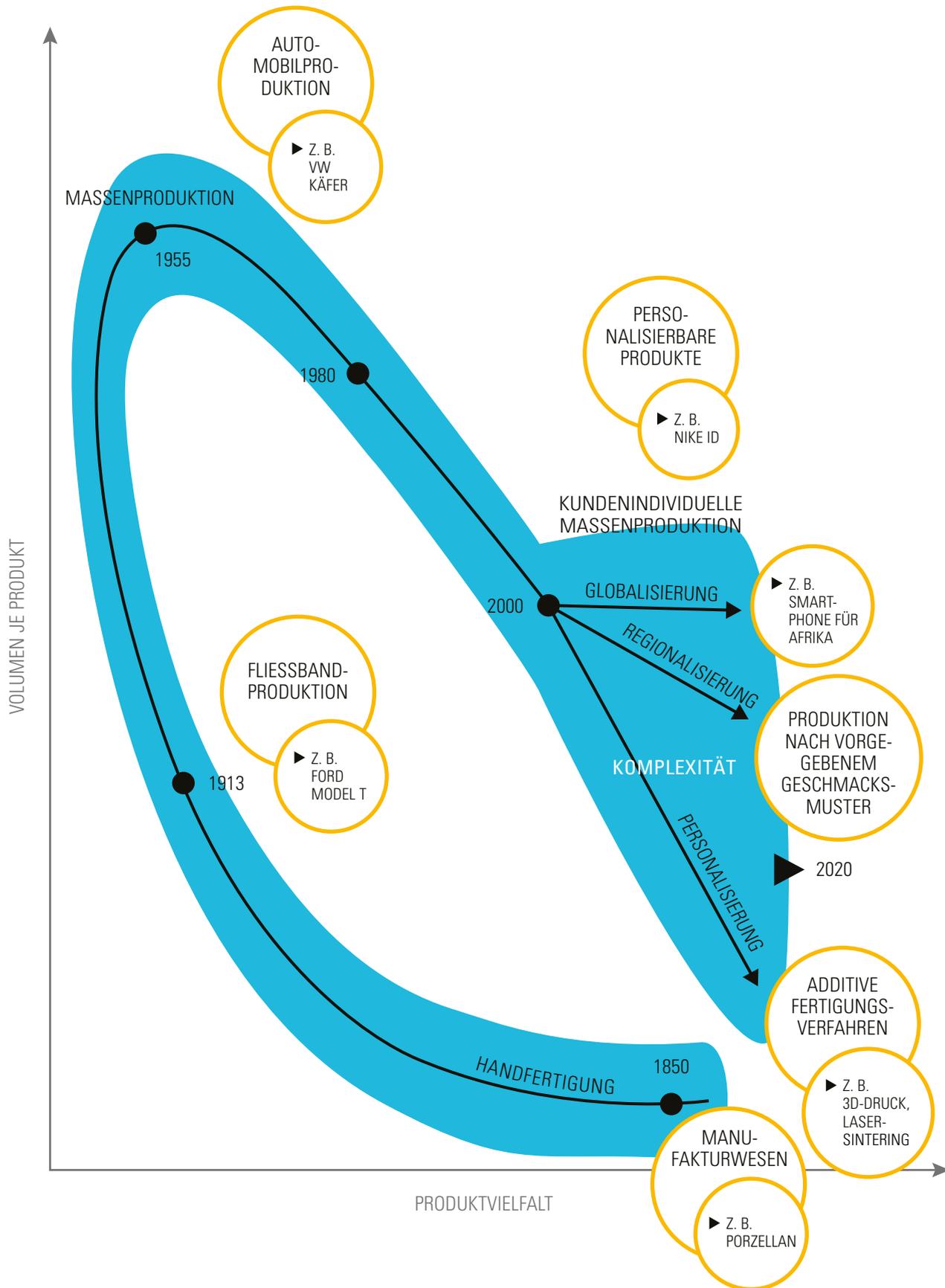
doch das Potenzial, Veränderungen in der Art und Weise, wie produziert wird, einzuläuten. Nicht umsonst wird die Digitalisierung der Produktion auch selbstbewusst „vierte industrielle Revolution“ genannt. Mittels Digitalisierung werden Produktion und Produkte, Maschinen, Gebäude, Fahrzeuge und Menschen vernetzt. Im Fokus steht dabei die vollständig individualisierte Massenproduktion, also im Extremfall die durchrationalisierte Produktion der Losgröße 1. Dieses ambitionierte Ziel kann nur mit hoher Innovationskraft in Produktion und Logistik erreicht werden.

**Abb. 13 ANZAHL DER KURIER-, EXPRESS- UND PAKETSENDUNGEN  
IN DEUTSCHLAND IN MRD., 2000 – 2019**



■ WACHSTUM IN %

Abb. 14 ENTWICKLUNGSKURVE VON PRODUKTVIELFALT UND -VOLUMEN HIN ZUR MASSENPRODUKTION DER LOSGRÖSSE 1



Die Industrie 4.0 hat vielfältige Auswirkungen auf Produktion und Distribution und in diesem Zusammenhang auch auf die dazugehörigen Immobilien. Einige von diesen Schlagwörtern werden nachfolgend aufgeführt:

Abb. 15 *INDUSTRIE 4.0 IM KONTEXT VON LOGISTIK*

<b>SMART FACTORIES</b>	Intelligente Fabriken, die selbstständig Rohstoffe nachbestellen, die Produktion anpassen und notwendige Reparaturen oder Wartungen einleiten.
<b>SMART LOGISTICS</b>	Intelligente Logistikimmobilien und Fahrzeuge – bei Bestellung leitet die Immobilie automatisch den Kommissionierungsprozess ein, ruft ein entsprechendes Transportvehikel, das automatisch belädt. Der Transport ist ebenfalls schon programmiert, wird selbstständig eingeleitet und ggf. unbemannt durchgeführt.
<b>SMART PRODUCTS</b>	Intelligente Produkte, die mit der Fabrik beim Produktionsprozess die geforderten Attribute kommunizieren. Während der Fertigstellung wissen die Produkte bereits, wohin sie geliefert werden und leiten den Transport selbstständig ein. Bei Abweichungen der Enddestination oder Produktionsfehlern sowie Nutzungsschäden kommunizieren sie diese mit dem Hersteller und leiten entsprechende Maßnahmen ein.
<b>ADDITIVE FERTIGUNGS-VERFAHREN</b>	Sinter-Laser und 3D-Drucker ermöglichen schon jetzt die (Re-)Produktion vieler einfacher Waren. Die Produkte müssen nicht mehr weit Wege zurücklegen, vielmehr werden nur die Baupläne verschickt. Für die Logistik steigt hier der Aufwand an die Auslieferung des hochgradig individuellen Produktes an den individuellen Endkunden. Die Lagerhaltung wird verringert. Zukünftig sollen auch komplexere Produkte so gefertigt werden können.

### *DIE AUSWIRKUNGEN AUF DEN ARBEITS-KRÄFTEBEDARF SIND ENORM*

Die technische Entwicklung hat großen Einfluss auf logistische Prozesse. Gerade bei der Kleinteilelogistik gibt es schon heute teil- und vollautomatisierte Lager- und Kommissionierlösungen, die fast ohne Personal auskommen. Mittel- und langfristig wird diese Entwicklung auf größere Warenteile übertragbar sein. Auch die Transporte werden irgendwann unbemannt abgewickelt. Erste Versuche mit Drohnen oder automatisch gesteuerten Lkw werden bereits durchgeführt. Während eine Vielzahl geringqualifizierter Tätigkeiten entfallen wird, steigt der Qualifizierungsbedarf in technischer Hinsicht. Für Standortentscheidungen heißt dies auch, dass das Qualifikationsniveau der Beschäftigten einer Region berücksichtigt werden muss.

### *DAS GEBÄUDE DER ZUKUNFT IST MULTIFUNKTIONAL UND FLEXIBEL*

Im Rahmen der Industrie 4.0 ist davon auszugehen, dass Produktionsschritte, die aus Kostengründen in andere Länder ausgelagert wurden, aufgrund der Produktqualität und der weniger bedeutsam werdenden Lohnkostenvorteile wieder in die ursprünglichen Industrieländer zurückverlegt werden. Zudem rücken technisch vor- und nachgelagerte Dienstleistungen näher in die Logistik und verschmelzen teilweise. Die Gebäude müssen für Industrie 4.0 multifunktional und flexibel ausgerichtet sein und auch betriebliche Tätigkeiten wie Forschung, Vertrieb und Service integrieren. Auch die Anforderungen an die Standorte steigen, sie müssen ein leistungsfähiges Daten-, Energie- und Verkehrsnetz anbieten.

# POLITISCHE REGULIERUNG UND DEREGULIERUNG

Politische Maßnahmen haben weitreichende Einflüsse auf Gesellschaft und Wirtschaft, z. B. durch Deregulierungsmaßnahmen (Handelsabkommen) und Regulierungen im Bereich Nachhaltigkeit.

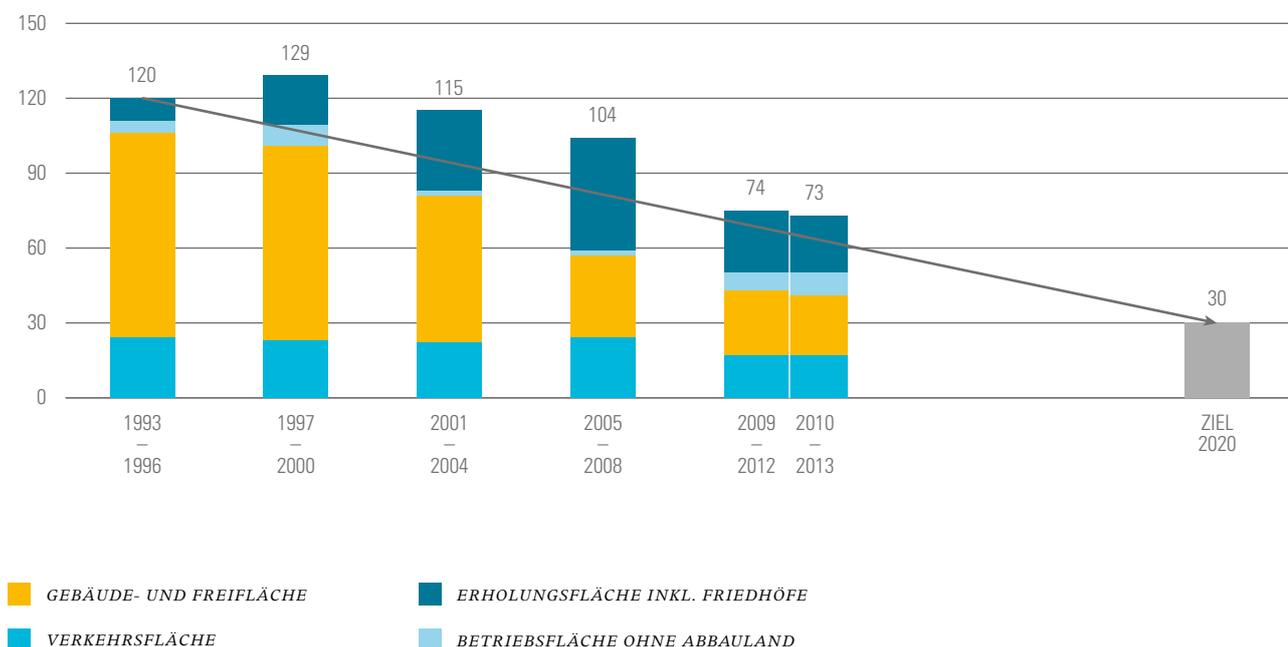
Internationale Handelsabkommen, wie das viel diskutierte TTIP, sollen neue Absatzmärkte öffnen und Handelsbarrieren abbauen. Dies ermöglicht eine Professionalisierung und Optimierung logistischer Prozesse. Unternehmen können weltumspannende Logistikdienstleistungen anbieten, die global definierte Standards einhalten und eine weltweite Versorgung garantieren. Gleichzeitig reguliert die Politik zahlreiche Bereiche, von denen auch Logistiker betroffen sind: von Handelsembargos bis hin zu Mautgebühren, Mindestlohnregelungen oder Lenk- und Ruhezeiten.

Auf die deutsche Logistikimmobilienlandschaft wirkt sich insbesondere das politische Ziel aus, den Flächenverbrauch bis 2020 auf 30 ha täglich zu senken. Hierdurch wird die Verfügbarkeit an Logistikflächen limitiert, obwohl der Bedarf steigt. Immer häufiger wird der Flächenbedarf nicht mehr durch neu ausgewiesene Gewerbegebietsflächen gedeckt.

Ein wichtiges Potenzial wird in der Brownfieldentwicklung gesehen: Ehemalige Industrie-, Gewerbe- oder Infrastrukturf Flächen werden nachgenutzt. Diese verfügen teilweise über ausgezeichnete Standorte in zentralen Lagen von Verdichtungsräumen. Auf der anderen Seite gibt es hier häufig ein nicht zu unterschätzendes Risikopotenzial in Form von Bodenkontaminationen oder -instabilitäten. Während einige Eigennutzer dieses Risiko durch langfristige Bestandshaltung kontrollieren, müssen Projektentwickler und Investoren dies wirtschaftlich einpreisen.

Angeregt durch politische Einflussnahme legen auch die Logistiker, Investoren und Baufirmen immer größeren Wert auf Nachhaltigkeit. Im Rahmen ihrer CSR-Strategie (Corporate Social Responsibility) haben viele Unternehmen eine sozial und ökologisch nachhaltige Agenda formuliert. Inzwischen sind Green Buildings im Logistikbereich sehr gefragt: Investoren berücksichtigen zunehmend nachhaltig zertifizierte Objekte, und Projektentwickler errichten häufig nur noch Gebäude mit Umweltsiegel.<sup>4</sup>

Abb. 16 ZUNAHME DER SIEDLUNGS- UND VERKEHRSFLÄCHE IN HEKTAR PRO TAG



<sup>4</sup> Eine Übersicht der Zertifizierungen befindet sich im Glossar.

## PROFESSIONALISIERUNG: NEUE AUFGABENFELDER DER LOGISTIKBRANCHE

In der Logistik gibt es weltumspannende Großkonzerne und regionale Spezialunternehmen. Unabhängig von ihrem Kerngebiet stehen die Unternehmen unter einem Professionalisierungsdruck, was Finanzierung, flexible Produkterweiterung, die Konzentration auf Kernkompetenzen, Assetmanagement oder die saisonale Beschäftigung von Mitarbeitern betrifft.

Durch Börsengänge und anderweitige Kapitalbeschaffungsmaßnahmen wie Finanzierungskredite, Fondsstrukturen oder Mezzaninekapital nehmen die Logistiker die Möglichkeiten für Expansionen wahr.

### *LOGISTIKER SETZEN IMMER STÄRKER AUF EXTERNES IMMOBILIEN-KNOW-HOW – DIES ERMÖGLICHT FLEXIBLES HANDELN UND KONZENTRATION AUF DAS KERNGESCHÄFT*

Unternehmen entscheiden sich entweder für die Erweiterung ihrer Produktpalette oder konzentrieren sich auf das Kerngeschäft: Viele Logistiker übernehmen Kommissionierung, Retouren-Management und weitere Serviceleistungen wie Reparaturen. Andere gliedern vermehrt Aktivitäten aus, die nicht direkt mit dem Kerngeschäft in Verbindung stehen. In der Logistik betrifft das vor allem den Fuhrpark/die Transportmittel sowie die Immobilien. Beides kann inzwischen professionell geleast und gemietet werden.

Logistiker greifen gerne auf Unternehmen zurück, die sich auf die Errichtung und Verwaltung von Logistikimmobilien spezialisiert haben. Neben den Endinvestoren von Objekten beinhaltet diese Gruppe auch Asset-, Property- und Facilitymanager für Logistikimmobilien.

Saisonal bedingt wird auch Personal über Zeitarbeitsfirmen eingestellt, zum Beispiel um im Handel das erhöhte Auftragsvolumen während des Weihnachtsgeschäfts zu bewältigen. Aber auch andere Dienstleistungen wie IT-Sicherheit, Buchhaltung, Werbung etc. werden vermehrt ausgelagert. Dies ermöglicht Logistikunternehmen ein insgesamt effizienteres Wirtschaften.

Ein weiterer Punkt der Professionalisierung bezieht sich auf die Spezialisierung auf bestimmte Branchen. Gerade im Bereich der Lebensmittel- und Pharmalogistik ist die Qualität vieler Produkte abhängig von einer durchgängigen Kühlkette vom Produzenten bis zum Endkunden, und auch die Distribution von Gefahrgütern hat spezielle Anforderungen.



# *DIE LOGISTIKREGIONEN* IN DEUTSCHLAND

## REGIONALE BETRACHTUNG DER LOGISTIKIMMOBILIENLANDSCHAFT

„Lage, Lage, Lage!“ – Diese Faustregel der Immobilienwirtschaft gilt grundsätzlich auch für Logistikimmobilien. Neben der Mikrolage, dem Grundstück, kommen hier mit der Mesolage, dem Gewerbe-/Industriegebiet bzw. der Stadt, und der Makrolage weitere Bedeutungsebenen hinzu.

Während sich die Mikro- und Mesolage mit lokalen Gegebenheiten wie z. B. der Infrastrukturanbindung auseinandersetzen und vergleichsweise leicht bewertet werden können, fehlt für die Einordnung der Makrolage bislang ein anwendbarer Maßstab. Hier heißt es häufig: „Die Immobilie liegt in einer nachhaltig attraktiven Logistikregion“. Die vorliegende Studie entwickelt deshalb einen anwendbaren Maßstab für die einzelnen Logistikregionen. Dieser fokussiert klassische immobilienökonomische Parameter wie Mieten und Renditen, berücksichtigt aber mit dem Arbeits- und Absatzmarktpotenzial auch regionalökonomische Faktoren.

### *DIE LOGISTIKREGION AUF IMMOBILIEN- ÖKONOMISCHER BASIS – MEHR ALS EINE DIFFUSE VORSTELLUNG*

Logistikregionen werden häufig als diffuse Ellipsen oder Abgrenzungen dargestellt. Dies ermöglicht interpretativen Spielraum, verhindert aber eine ökonomische Anwendbarkeit, da sie nicht eindeutig mit administrativen Einheiten (z. B. Städten, Gemeinden) und statistischen Daten verschnitten und berechnet werden können. Eine standortbezogene Wertbe-

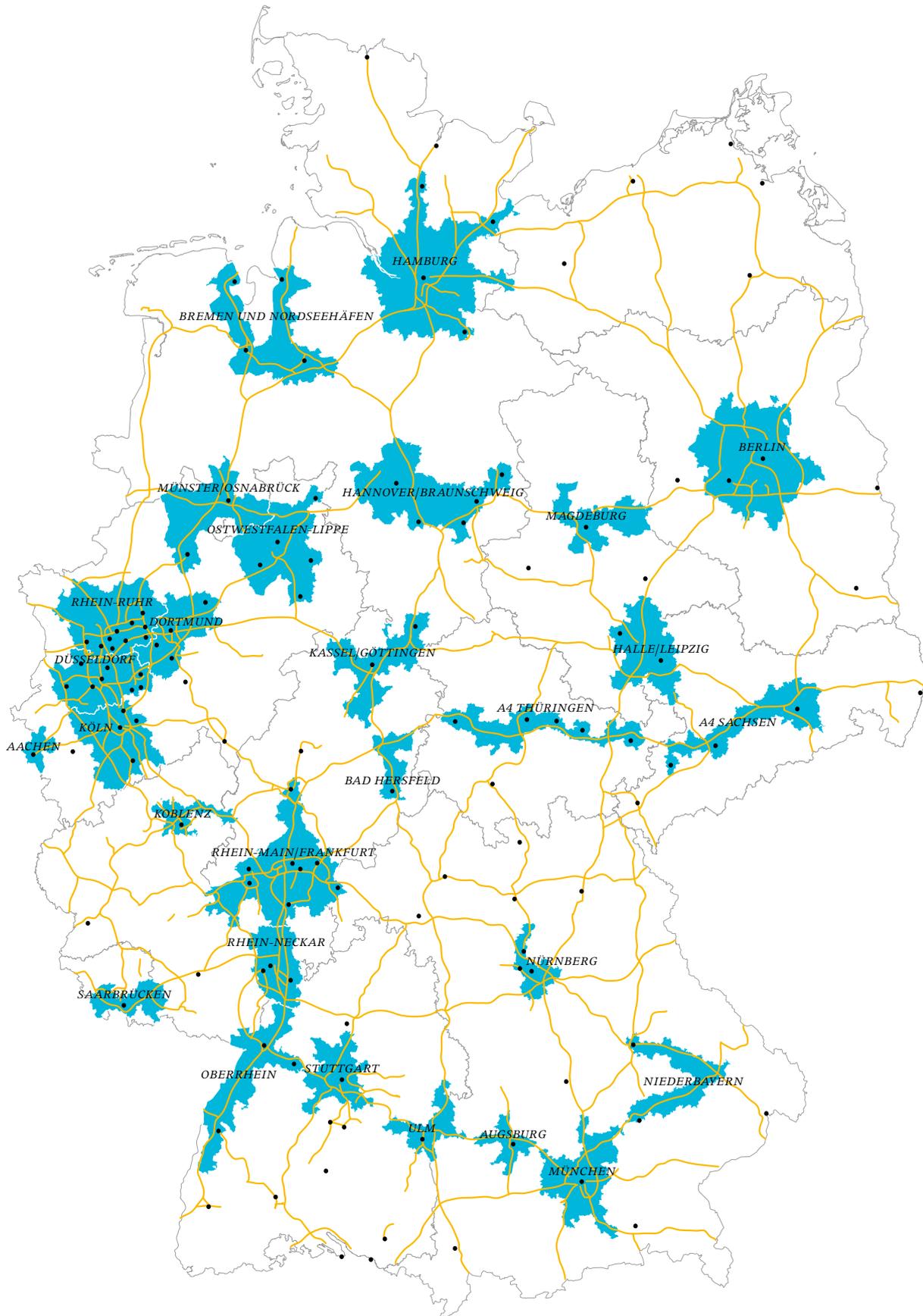
messung war somit bislang nicht möglich. Im Zuge dieser Studie werden Logistikregionen neu definiert: Es werden die immobilienökonomische Aktivität wiedergegeben und neben der Bautätigkeit von Logistikimmobilien auch Investments, Flächenumsätze und weitere Parameter berücksichtigt. Als geografische Bezugsgröße werden die Gemeindegrenzen herangezogen, um möglichst kompakte Regionen zu ermitteln.

Erst die Wahl dieser administrativen Bezugsgröße ermöglicht es, statistische Grundlagendaten sinnvoll mit den Regionen zu verschneiden. Eine Orientierung auf Landkreisebene erlaubt dies dagegen nur bedingt, denn Landkreise sind meist zu groß und nicht in ihrer gesamten Größe als logistisch relevant zu betrachten.

Als Resultat wurden 28 zusammenhängende Gebiete mit ausgewiesener immobilienökonomischer Aktivität im Logistikimmobilienbereich identifiziert. Diesen konnten erstmals statistisch-demografische und wirtschaftliche Grundlagendaten zugeordnet werden.

In den weiteren Kapiteln dieser Studie werden den Logistikregionen erstmalig überhaupt einige der wesentlichen Marktkennziffern wie Investment-, Bauvolumen oder Renditen zugeordnet. Das Wissen um diese Marktkennziffern ermöglicht es in Kombination mit den soziodemografischen und ökonomischen Basisdaten, die nachhaltige Marktattraktivität am Ende der Studie auszuweisen.

Abb. 17 DIE 28 LOGISTIKREGIONEN IN DEUTSCHLAND



<sup>5</sup> Eine Erklärung der RIWIS-Marktstädte Logistik befindet sich im Glossar.

# *DER MARKT* FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN- ENTWICKLUNGEN

Damit Aussagen zum zukünftigen Entwicklungsmarkt getroffen werden können, muss zunächst der Status quo bekannt sein. Aus diesem Grund werden die jüngsten Entwicklungen im Bereich der Logistikimmobilienentwicklung transparent aufbereitet und tiefgehend analysiert. Inwieweit führen die Megatrends bereits zu Anpassungen bei der Entwicklungstätigkeit von Logistikimmobilien? Können Aussagen und Muster bezüglich der Akteure und Regionen in Deutschland identifiziert werden? Erst wenn diese Umstände bekannt sind, lässt sich auch verlässlich in die Zukunft schauen.

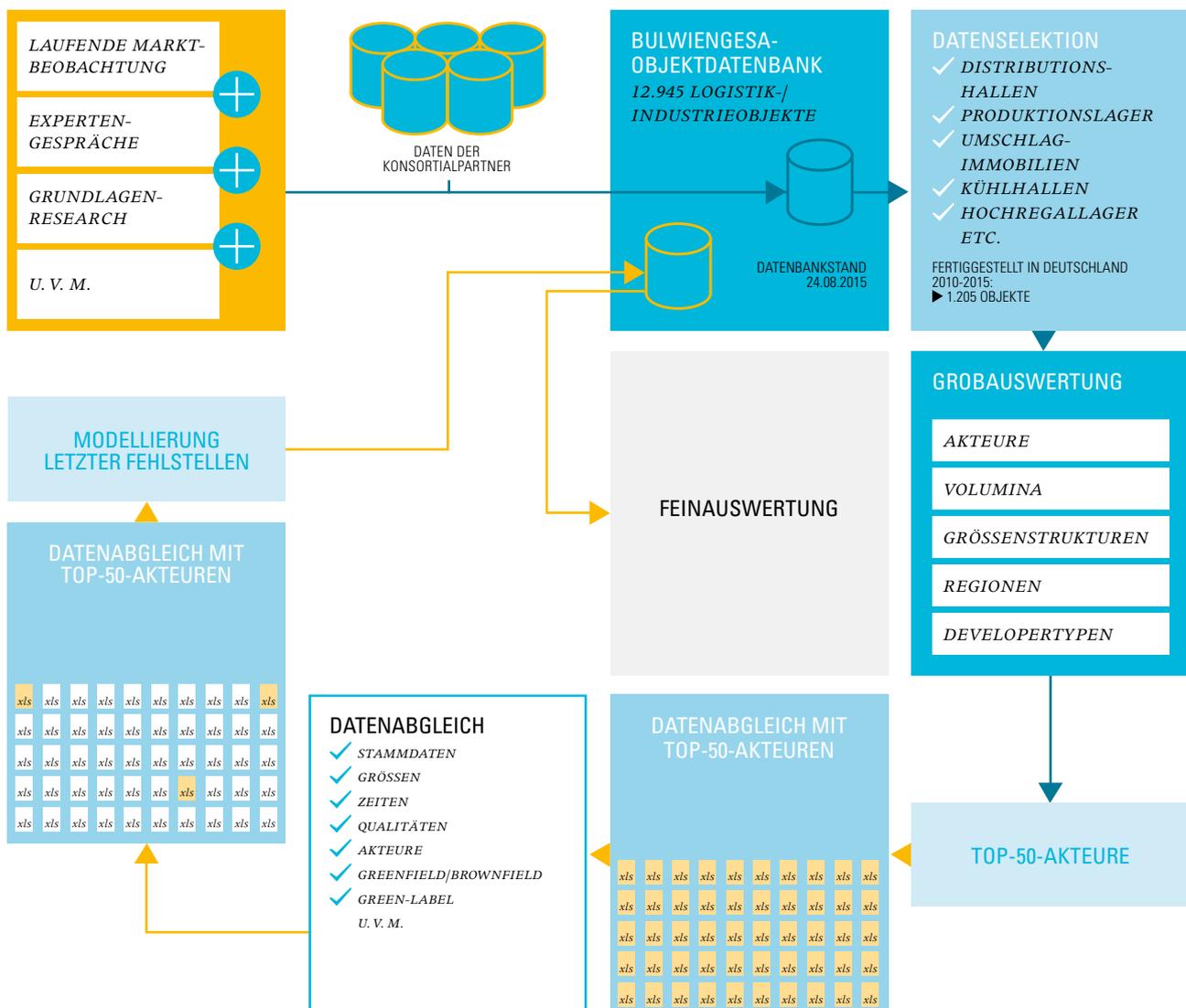
Die Analyse der Entwicklertätigkeit wurde mit nachfolgendem Methodikmodell durchgeführt: Die Datenbasis aus laufender Marktbeobachtung und diversen Marktgesprächen der bulwiengesa stellte dabei das Grundlagenresearch dar. Diese Datenbasis wurde mit Anmerkungen der Konsortialpartner umfassend ergänzt. Die Neutralität der Studie wurde dabei stets gewährleistet. Dieser bereits sehr umfassende Datensatz wurde in einer Grobanalyse ausgewertet. Mit den hierbei ermittelten 50 größten Bauherren wurde ein Rückkopplungsverfahren eingeleitet, um die letzten Unstimmigkeiten auszuschließen. Sofern allerletzte Datenpunkte fehlten, wurden diese auf Basis aktueller Marktentwicklungen modelliert und in die Datenbasis integriert.



Innerhalb der Studie werden alle per Research ermittelbaren Bautätigkeiten im Logistikimmobiliensegment analysiert. Ein häufig verwendeter Schwellwert von 5.000 oder gar 10.000 qm wurde nicht angewendet, um auch kleinere, aber relevante Objekte (z. B. die moderneren Umschlagimmobilien wie die „MechZB“) zu berücksichtigen. Auch errichten klein- und mittelständische Unternehmen (KMU) durchaus Logistikzentren unterhalb von 10.000 qm, die in Summe aber eine relevante Größenordnung des Entwicklermarktes darstellen. Nicht abgebildet werden hingegen Produktions- und sonstige Gewerbeimmobilien wie Gewerbeparks o. ä.

Auf dieser Basis steht insgesamt ein Datenpool von über 1.200 Objekten für die Jahre 2010 bis 2015 mit ihren Eckdaten zur Verfügung. Für den Kernbetrachtungszeitraum von 2010 bis 2014 waren dies 1.001 Objekte. Diese Daten wurden in einer Feinauswertung tiefgehend analysiert, der zugrunde liegende Stichtag ist der 24.08.2015. Die Ergebnisse werden im Folgenden dargestellt.

Abb. 18 **METHODIKMODELL ZUR ERFASSUNG DER NEUBAUTÄTIGKEIT VON LOGISTIKIMMOBILIEN**



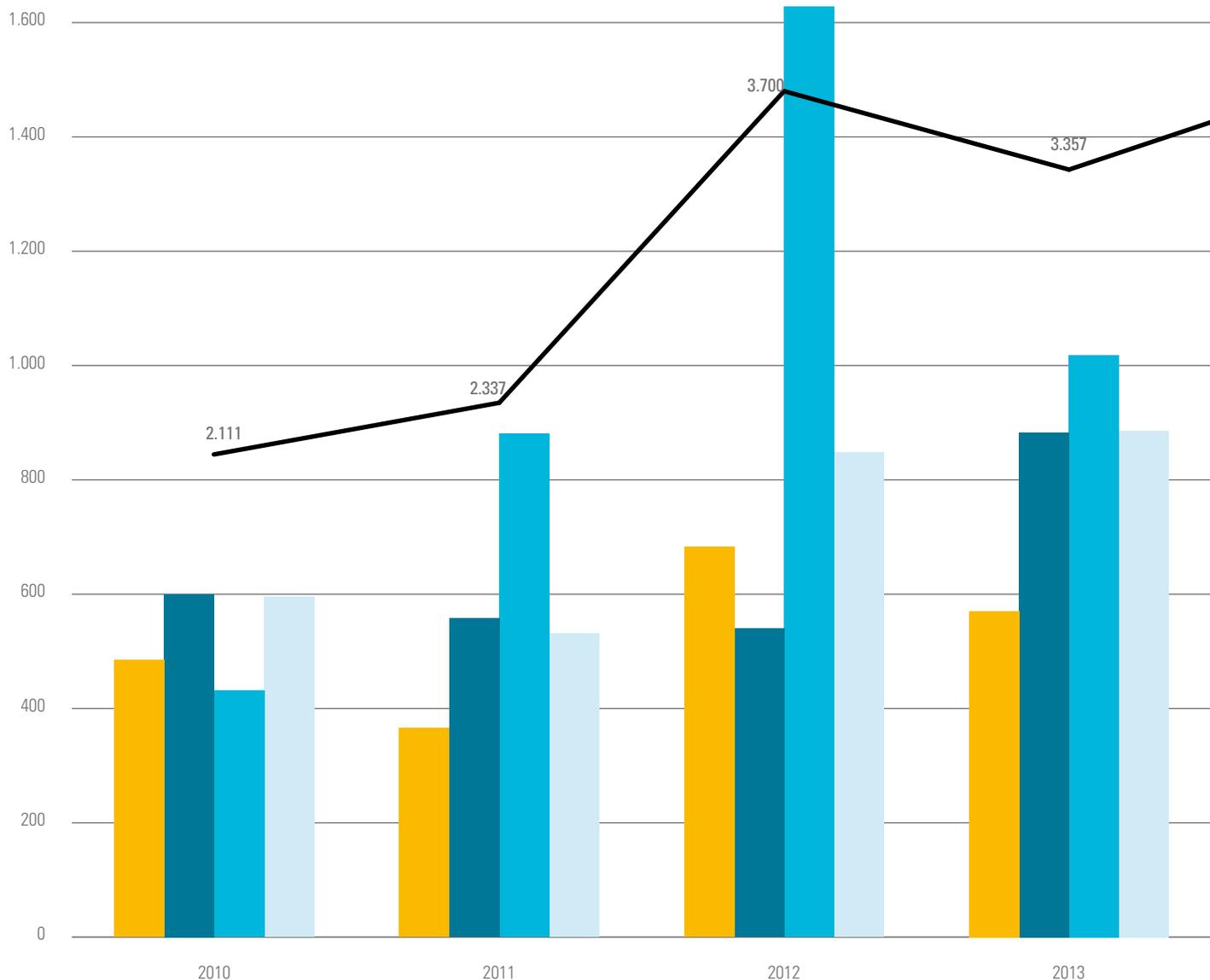
## 42 DER ENTWICKLERMARKT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 2010–2015

Die umfassende Aufnahme der Bautätigkeit in Deutschland ermöglicht es, Trends und Strukturen der Entwicklerlandschaft abzubilden. Diverse Analysen zu Fertigstellungen nach Entwicklertypen, Regionen etc. bieten ein detailliertes Bild der aktuellen Geschehnisse und Trends. Neben diesen gängigen Kriterien werden auch neueste Erkenntnisse aus dem Bereich der Nachhaltigkeit untersucht. Vor allem Zertifizierungen und Flächenrecycling als Begleiterscheinung der Megatrends

werden ausgewertet und abgebildet. Der Fokus liegt dabei auf den Entwicklungen der letzten fünf Jahre von 2010 bis 2014 sowie dem Ausblick für 2015.

**VON 2010 BIS 2014 WURDEN RUND 15,3 MIO. QM NEUGEBAUTE LOGISTIKFLÄCHE<sup>6</sup> FERTIGGESTELLT**

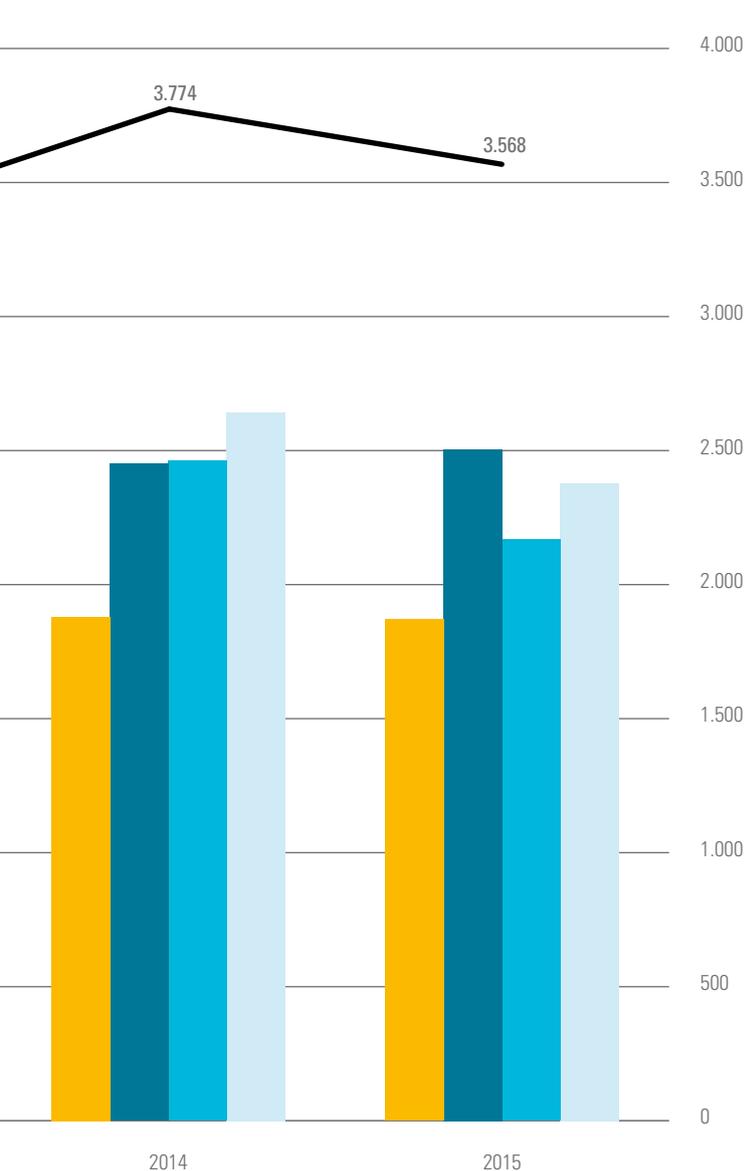
**Abb. 19** FERTIGGESTELLTE NEUBAULOGISTIKFLÄCHE IN DEUTSCHLAND NACH QUARTAL UND JAHR IN TSD. QUADRATMETER, 2010–2015 \*



**ANSTIEG DER BAUTÄTIGKEIT ZWISCHEN 2010 UND 2014 UM RUND 79 %**

Die Immobilienwirtschaft reagiert auf wirtschaftliche Krisen immer leicht verzögert, was an den langwierigen Planungsprozessen liegt. Somit erreichten die Fertigstellungen auch nicht 2009 zeitgleich mit der Finanzkrise ihren Tiefpunkt, sondern erst 2010. Seitdem ist der Flächenbedarf analog zum wieder

anziehenden Welthandel stark gewachsen. Dies führte dazu, dass auch die Fertigstellungszahlen moderner Neubaulogistikflächen wieder stark anstiegen. Betrug sie 2010 noch gut 2,1 Mio. qm, so wurden 2012 bereits 3,7 Mio. qm Neubaulfläche realisiert. Auf diesem hohen Niveau pendelte sich das Neubauvolumen in den folgenden Jahren ein. Während das dritte Quartal 2012 mit über 1,6 Mio. qm fertiggestellter Neubaulogistikfläche den Höhepunkt des Betrachtungszeitraumes darstellt – vor allem bedingt durch die Fertigstellung von zwei Logistikzentren für Amazon mit zusammen 225.000 qm Fläche –, verteilen sich die Fertigstellungen in den Folgejahren ausgeglichener über das Jahr. Insgesamt wurden 2010 bis 2014 rund 15,3 Mio. qm Neubaulogistikfläche realisiert. Die Bautätigkeit stieg in diesem Zeitraum um rund 79 % an.



2015 wird die Bautätigkeit aller Voraussicht nach ähnlich stabil bleiben. Im 1. Halbjahr wurden bereits über 1,75 Mio. qm Logistikfläche fertiggestellt. Damit liegt das 1. Halbjahr leicht über dem Vorjahreszeitraum (rund 1,73 Mio. qm) und deutlich über dem fünfjährigen Mittel von knapp 1,3 Mio. qm. Für das Gesamtjahr 2015 wird ein Fertigstellungsvolumen von knapp 3,6 Mio. qm erwartet. Damit würde 2015 zwar knapp 5,5 % unter dem Vorjahresniveau liegen, befände sich aber immer noch deutlich über dem 5-Jahresdurchschnitt von knapp über 3 Mio. qm.

Gibt es eine Ursache für diesen Rückgang? Einige der Marktakteure waren in den vergangenen Jahren sehr aktiv und haben ihren Bedarf für die nahe Zukunft zunächst gedeckt. Zu dieser Gruppe gehören beispielsweise die Handelslogistiker. Darüber hinaus wirkt sich auch die abnehmende Flächenverfügbarkeit in einigen Regionen stärker aus: Flächen mit echter Logistikqualität sind dort bereits Mangelware. Die Bedeutung von Flächenrecycling und Brownfieldentwicklungen wird daher zukünftig deutlich steigen. Vor allem in den dichtbesiedelten und altindustriellen Regionen entlang des Rheins und der Ruhr ist diese Tendenz schon zu erkennen. Ein Überblick wird im Zuge dieses Kapitels herausgearbeitet.

<sup>6</sup>Eine Erklärung der Neubaulogistikfläche befindet sich im Glossar. \* bis Q2/2015 verifizierte Werte, Q3 bis Q4/2015 geschätzte Werte auf Basis der Pipeline-daten

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

Der Entwicklermarkt im Logistikkimmobilienbereich ist in Deutschland noch sehr intransparent. Er wird von einer Vielzahl an Akteuren geprägt: Neben einigen großen, national ausgerichteten Projektentwicklern gibt es viele kleinere Marktteilnehmer, die vor allem regional sehr begrenzt oder für die Eigennutzung aktiv sind. Im Gegensatz zum Bürobereich werden deutlich weniger Objekte (teil-)spekulativ errichtet.

### › PROJEKTENTWICKLER:

Kernkompetenz in der Entwicklung und teilweise auch der längerfristigen Bewirtschaftung von (Logistik-)Immobilien (z. B. Prologis, Garbe Logistics, Ixocon etc.)

### › LOGISTIKER:

Kernkompetenz in der Abwicklung von Logistikdienstleistungen, in der Regel für Dritte (z. B. Kühne + Nagel, Dachser, Honold etc.)

### › HANDELSLOGISTIKER:

Kernkompetenz im Handel, entweder über ein Filialnetz oder als Lieferant (z. B. Schwarz-Gruppe, REWE-Gruppe, Amazon etc.)

Des Weiteren planen und bauen viele Unternehmen ihre Immobilien noch selber. Gerade in Niedrigzinsphasen gilt diese Option häufig als die attraktivere Variante. Diese Baumaßnahmen werden daher ebenfalls berücksichtigt, da sie für einen nicht unerheblichen Teil des gesamten Bauvolumens in Deutschland verantwortlich sind. Insgesamt wurden im Rahmen der Studie fünf Entwicklertypen definiert:

### › KEP-UNTERNEHMEN:

Kernkompetenz in der Distribution von Kurier, Express- und Paketsendungen (z. B. DHL, Hermes, UPS etc.)

### › EIGENNUTZER/INDUSTRIE:

Vor allem Industrie- und Produktionsunternehmen (z. B. Volkswagen, Siemens etc.) sowie kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs)

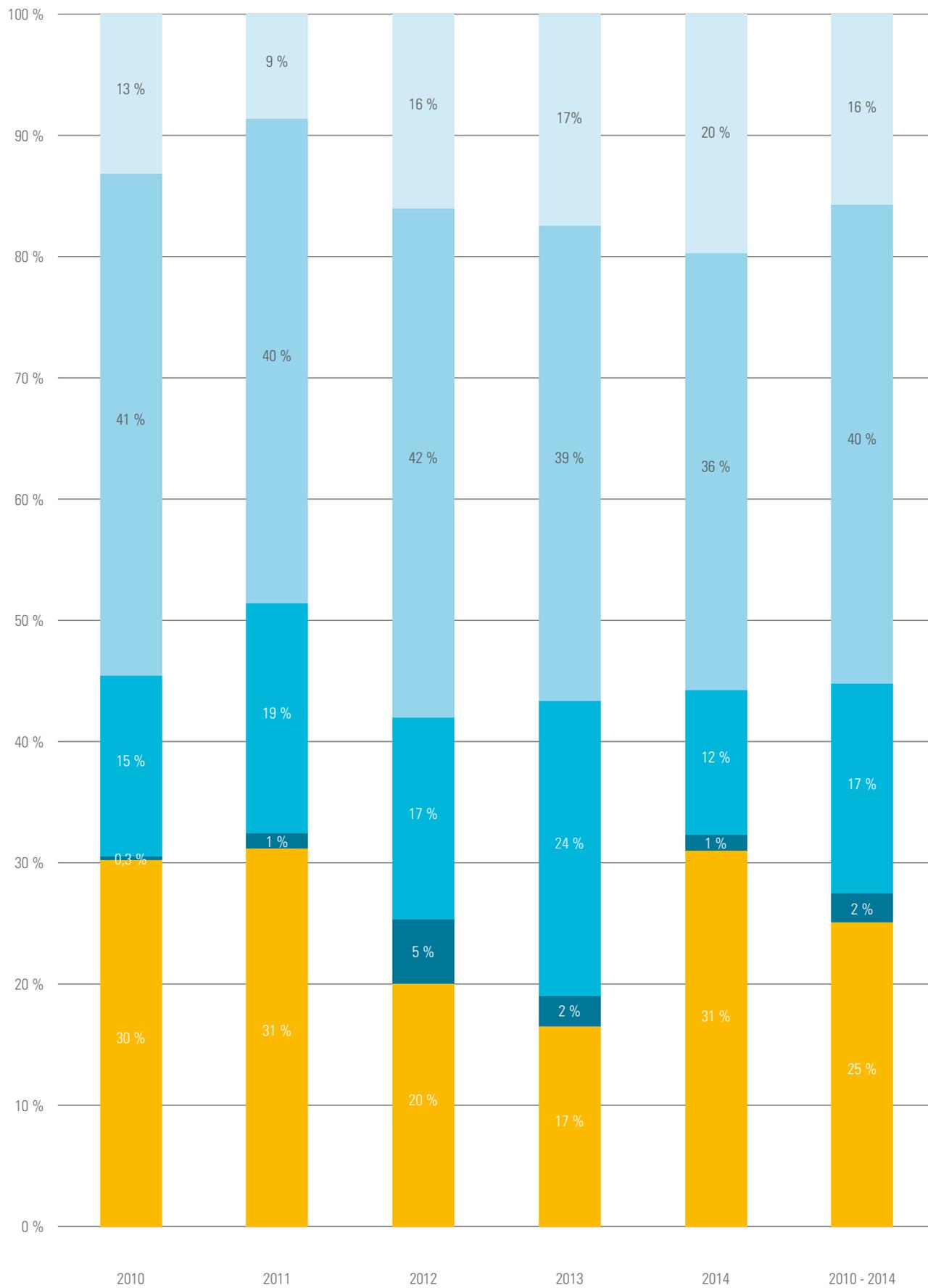
Die Erfassung der Bauaktivitäten je nach Entwicklertyp gestaltet sich dabei sehr unterschiedlich. Während die Projektentwickler aus Vermarktungsgründen häufig viele Details zu ihren Objekten veröffentlichen, ist gerade die Gruppe „Eigennutzer/Industrie“ sehr intransparent. Eigennutzer, die für sich selber kleinere oder auch größere Logistikobjekte errichten, sind nicht auf Vermarktung oder Bekanntheit ihrer Entwicklungen angewiesen, da ihre Kernkompetenzen sich nicht im Bereich der Logistik befinden. Ähnlich verhält es sich mit den anderen Gruppen (Handelsunternehmen, Logistiker sowie KEP-Dienstleister). Ihre wirtschaftliche Kernkompetenz liegt in der Logistik. Ein gut ausgebautes Netz von logistischen Einrichtungen zur Versorgung der potenziellen Kunden ist eines ihrer Aushängeschilder. Meist bauen sie lediglich für den Eigenbedarf, einige haben aber Entwicklungsabteilungen, die auch für Dritte

bauen. Die Erfassung der Bautätigkeiten dieser Gruppen gestaltet sich schwieriger als bei den Projektentwicklern.

Durch die intensive Marktbeobachtung und den regen Austausch mit den größten erfassten Entwicklern und Unternehmen in Deutschland entstand im Rahmen dieser Studie ein weitgehend komplettes Bild des hiesigen Entwicklermarktes.

- HANDELSLOGISTIKER
- KEP-DIENSTLEISTER
- LOGISTIKER
- PROJEKTENTWICKLER
- EIGENNUTZER/INDUSTRIE

Abb. 20 *ERRICHTETE NEUBAULOGISTIKFLÄCHE IN DEUTSCHLAND NACH ENTWICKLERTYP, 2010 – 2014*



## PROJEKTENTWICKLER SIND MIT KNAPP 40 % DER AKTIVSTE ENTWICKLERTYP

Von 2010 bis 2014 entwickelten Projektentwickler mit einem Anteil von 40 % den Großteil aller Neubauleistungsflächen in Deutschland. Von den rund 15,3 Mio. qm realisierter Fläche entfallen über 6 Mio. qm auf diese Gruppe. Mit einem deutlichen Abstand folgen die Handelslogistiker. Sie sind für gut 25 % (ca. 3,8 Mio. qm) im gleichen Zeitraum verantwortlich. Während die Projektentwickler für Dritte bauen, decken die Handelslogistiker allerdings primär den Eigenbedarf. Die schiere Größe des Bauvolumens der Handelslogistiker zeigt, wie dynamisch sich die Handelslandschaft in den letzten Jahren in Deutschland entwickelt hat. Konsolidierungen und der hohe Zuwachs im E-Commerce haben eine Neuausrichtung der Logistikstrukturen der Branche bewirkt. Dies ging einher mit einer hohen Nachfrage nach neuen und modernen Logistikflächen. Gerade der Lebensmittelhandel innerhalb dieser Gruppe tendiert dabei zu Eigennutzungen und großen Regionallagern mit bis zu 100.000 qm und darüber hinaus.

Auch die Logistiker waren sehr aktiv. Allerdings ist die Eigennutzerquote unter ihnen deutlich geringer. Gerade in der Kontraktlogistik sind Aufträge oft zeitlich begrenzt oder auch von einmaliger Natur. Mietlösungen sind für die Branche meist kosteneffizienter und praktischer als Eigenbesitz. Daher sind sie seltener als Bauherr unterwegs. Sie positionieren sich mit

gut 17 % noch hinter den Handelslogistikern. Die Gruppe der Eigennutzer/Industrie liegt mit knapp 16 % der entwickelten Neubauleistungsflächen sehr dicht dahinter. Diese Gruppe ist äußerst heterogen und kann schwer kategorisiert werden. Während einige KMUs und Industriebetriebe dazu tendieren, ihre eigenen Immobilien zu bewirtschaften, haben andere ihre Logistikprozesse längst weitgehend ausgelagert. Dass die Gruppe immer noch einen so hohen Anteil am Entwicklungsvolumen hat, dokumentiert den Hang zur Eigennutzung deutscher Unternehmen. Während in anderen Märkten wie den USA deutlich geringere Eigennutzungsquoten von rund 30 % üblich sind, liegt man in Deutschland eher bei rund 75 %<sup>7</sup>.

Auch KEP-Dienstleister mussten im Zuge des E-Commerce-Booms ihr Netzwerk stark aus- und umbauen. Hinsichtlich der Umsetzung verfolgen sie jedoch eine andere Strategie. Nur 2,4 % der entwickelten Neubauleistungsflächen der letzten fünf Jahre wurden von KEP-Unternehmen selbst errichtet. Allerdings sind ihre Umschlagimmobilien meist eher im kleineren Segment unter 10.000 qm angesiedelt. Zusätzlich zu der geringen Bautätigkeit sorgt also auch das tendenziell kleinere Bauvolumen für den geringeren Anteil.

Die Anteile der einzelnen Akteure schwanken über die Jahre. Während die Projektentwickler 2014 nur 36 % aller Flächen gebaut haben, erreichten sie 2012 einen Anteil von über 42 %. Bei den Handelslogistikern variiert der Anteil an den Fertigstel-



lungen zwischen knapp 17 % (2013) und 31 % (2014). Dies verdeutlicht den eher zyklischen Neubaubedarf im Rahmen ihrer Anpassungsstrategien. Bei den Logistikern ist mit Ausnahme des Jahres 2013 statt einer ausgeprägten Schwankung der Fertigstellungsanteile tendenziell eher ein Rückgang festzustellen, da sie vermehrt auf Mietlösungen zurückgreifen und sich mehr auf das Kerngeschäft konzentrieren.

Bei der Gruppe Eigennutzer/Industrie erkennt man einen gegenläufigen Trend hin zu mehr Eigentum. Dies wird maßgeblich durch das aktuell günstige Zinsniveau befördert. Tendenziell wird jedoch auch die Gruppe der Eigennutzer/Industrie zukünftig vermehrt auf die Auslagerung der Logistikaktivitäten bzw. Mietlösungen für diese Aktivitäten ausweichen – sofern sich die Unternehmen in etablierten Logistikregionen befinden.

Für KMUs, die sich wie die „Hidden Champions“ häufig in eher peripheren oder logistisch weniger gefragten Regionen befinden, bietet sich oft keine Möglichkeit, den Flächenbedarf über Anmietung zu befriedigen. Dies gilt besonders für moderne Logistikflächen, da Projektentwickler und Investoren dezentrale Regionen scheuen und nur in logistisch bedeutsamen Märkten ein überschaubares Risiko erahnen.

Allgemein zeigt sich, dass im zeitlichen Verlauf zwischen den einzelnen Entwicklertypen unterschiedliche Zyklen auftreten. Während die Bauleistung der Eigennutzer, Logistiker und Han-

delsunternehmen eher von unternehmensinternen Prozessen abhängt, wird die Bauleistung der Projektentwickler wesentlich stärker von allgemeinen immobilienwirtschaftlichen wie konjunkturellen Entwicklungen beeinflusst.

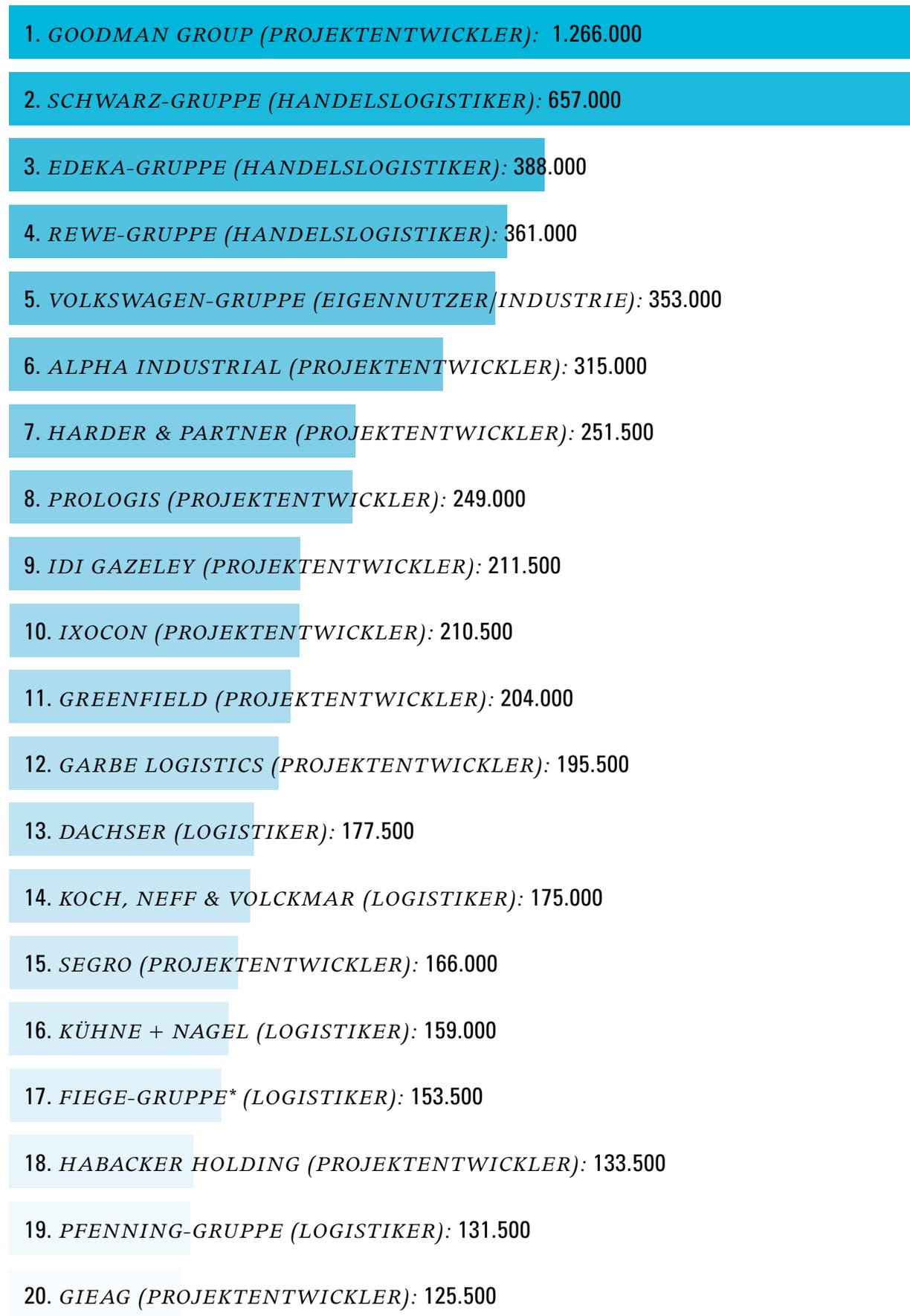
### **KEP-UNTERNEHMEN SPIELEN AUF DEM LOGISTIKIMMOBILIENMARKT ALS BAUHERR NUR EINE MARGINALE ROLLE**

KEP-Dienstleister errichteten im Betrachtungszeitraum nie mehr als 5 % der Neubau-Fertigstellungen. Ihre untergeordnete Rolle im Entwicklungsmarkt für Logistikflächen steht damit im Gegensatz zur hohen generellen Dynamik der KEP-Branche. Ihr Flächenbedarf steigt stetig. Das Netz von Zustelldepots wie z. B. den mechanisierten Zustellbasen (MechZB) der DHL mit über 50 geplanten Objekten ist ein prägnantes Beispiel für eine umfangreiche Neuausrichtung und Nachverdichtung des Zustellnetzes. Jedoch nehmen die KEP-Unternehmen nur selten die Rolle des Projektentwicklers oder Bauherren ein. Sie treten eher indirekt als mietende Nachfragegruppe auf. Während die großen Logistik-Hubs der KEP-Unternehmen meist von etablierten Projektentwicklern errichtet werden, sind bei den kleineren Einheiten im Verteilnetz wie den MechZBs häufig eher kleinere und regionale Projektentwickler involviert.

<sup>7</sup> Siehe Prof. Andreas Pfnür, Hrsg. (2014): „Volkswirtschaftliche Bedeutung von Corporate Real Estate in Deutschland“, S. 31/33



Abb. 21 TOP-20-ENTWICKLER VON LOGISTIKFLÄCHEN IN DEUTSCHLAND  
INKL. NEUBAUFLÄCHE IN QUADRATMETER, 2010 – 2014



\* Die Fiege-Gruppe bietet sowohl Logistik-Dienstleistungen an, verfügt jedoch auch über eine Abteilung für Projektentwicklungen. Sie wird daher in beiden Kategorien aufgeführt.

## AKTIVITÄTEN DER EINZELNEN ENTWICKLER AUF DEM DEUTSCHEN MARKT

Neben der analytischen Ableitung einzelner Typen wird häufig die Frage gestellt: Wer sind denn überhaupt die großen Entwickler? Es gibt einzelne bekannte Namen, doch bisher fehlte ein umfassender Überblick, welche Akteure welche Entwicklungsleistung stemmen. Mit diesem Kapitel steht nun eine Antwort zur Verfügung.

### *GOODMAN ERRICHTET ÜBER 1,25 MIO. QUADRATMETER LOGISTIKFLÄCHE*

Mit über 1,25 Mio. qm errichtete die australische Goodman Group im Betrachtungszeitraum die meiste Neubaufäche. 2012 war mit einem Bauvolumen von über 405.000 qm Goodmans aktivstes Jahr: Ausschlaggebend waren die zwei Logistikzentren für Amazon in Pforzheim und Koblenz mit insgesamt über 200.000 qm sowie eines für Zalando in Erfurt mit fast 80.000 qm. Interessant ist, dass hinter dem australischen Projektentwickler drei Handelsunternehmen als stärkste Entwickler folgen. Das Trio wird angeführt von der Schwarz-Gruppe (Lidl, Kaufland) mit knapp 660.000 qm fertiggestellter Fläche. Allein 2014 realisierte das Handelsunternehmen rund 179.000 qm und lag damit nur knapp hinter Goodman, verantwortlich dafür war der Neubau des Logistikzentrums im Magna-Park in Langgöns mit fast 100.000 qm sowie einige Erweiterungen.

### *HANDELSLOGISTIKER ÜBERRASCHEN DURCH HOHE FERTIGSTELLUNGS-VOLUMINA*

Mit einigem Abstand folgt in der Gesamtwertung 2010 bis 2014 die EDEKA-Gruppe mit einem Entwicklungsvolumen von knapp 390.000, noch vor der REWE-Gruppe mit gut 360.000 qm. REWE war vor allem 2010 und 2011 mit 170.000 qm bzw. 116.000 qm Neubaufäche aktiv. Seitdem sind nur noch marginale Neubauproduktivitäten dieses Unternehmens wahrzunehmen. Bei der EDEKA-Gruppe verhält es sich genau umge-

kehrt: 2010 bis 2012 erfolgten nur geringe Fertigstellungen, 2013 und 2014 waren es hingegen jeweils über 100.000 qm. Die rege, aber schwankende Bautätigkeit der Lebensmittelbranche hat vor allem zwei Gründe: Die Ausrichtung auf leicht verderbliche Waren erfordert spezialisierte Immobilien mit Tiefkühl-, Kühl- und Frischelagern, die stark individualisiert sind. Hinzu kommt die Neuausrichtung der Distributions- und Versorgungsnetzwerke und Filialstruktur, die phasenweise zu einer erhöhten Bautätigkeit bei Anpassungsbedarf führt. Erstaunlich ist, dass die Aldi-Gruppe in den letzten Jahren kaum Aktivitäten zeigt und lediglich kleinere Erweiterungen an bestehenden Lagern durchgeführt hat.

Neben Goodman dominieren weitere Projektentwickler das Ranking. Nach Alpha Industrial auf Platz sechs folgen unter anderem Harder & Partner, Prologis und IDI Gazeley. Jedes dieser Unternehmen hat seit 2010 mehr als 200.000 qm Logistikfläche fertiggestellt. Mit 177.500 qm Neubaufäche findet sich auf Position 13 mit Dachser das erste Unternehmen aus der Gruppe der Logistiker. Es folgt mit Koch, Neff & Volckmar ein Logistiker, der es mit einer einzigen Fertigstellung 2014 in Erfurt in die Top 20 geschafft hat. Die Volkswagen-Gruppe ist als einziges Unternehmen der Gruppe Eigennutzer/Industrie unter den 20 größten Entwicklern vertreten. KEP-Unternehmen findet man unter den Top 20 hingegen keine.

## AKTIVITÄTEN DER PROJEKTENTWICKLER IN DEUTSCHLAND

Die Projektentwickler dominieren im Betrachtungszeitraum mit einem Marktanteil von rund 40 % bzw. 6 Mio. qm aller errichteten Neubauf Flächen den Markt in Deutschland. Dieser hohe und weiterhin steigende Anteil dokumentiert die Professionalisierung und Ausdifferenzierung von Logistikbranche und Immobilienmarktakteuren, die sich vermehrt auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und ihre Flächenbedürfnisse teilweise über Mietlösungen befriedigen. Projektentwickler und Anbieter von Logistikflächen auf dem Mietmarkt profitieren von dieser Entwicklung. Da dies zukünftig noch bedeutsamer wird, lohnt ein detaillierter Blick auf diese Entwicklergruppe.

***DIE TOP 5 DER PROJEKTENTWICKLER ERREICHEN EINEN ANTEIL VON 38 % AM BAUVOLUMEN ALLER PROJEKTENTWICKLER***

Dass der größte Entwickler von Logistikimmobilien in Deutschland zur Gruppe der Projektentwickler gehört, ist nicht verwunderlich. Das aus Australien stammende Unternehmen Goodman wurde in den vergangenen Jahren in Deutschland zu einem der aktivsten Akteure der Branche. Unterhalb der Projektentwickler hat das Unternehmen mit 21 % aller entwickelten Flächen mit Abstand den größten Anteil. Die weiteren Top-5-Platzierungen liegen nur marginal auseinander. Den zweiten Platz belegt der britische Entwickler Alpha Industrial mit gut 315.000 qm Neubauf Fläche im Zeitraum von 2010 – 2014. Es folgt der mittelständische Entwickler Harder & Partner, der mit 251.500 qm knapp vor dem global stark engagierten US-amerikanischen Unternehmen Prologis liegt. Ebenfalls gleichauf liegen die Entwickler IDI Gazeley sowie Ixocon, wobei letzterer seit 2014 ein stark rückläufiges Entwicklungsvolumen aufweist.

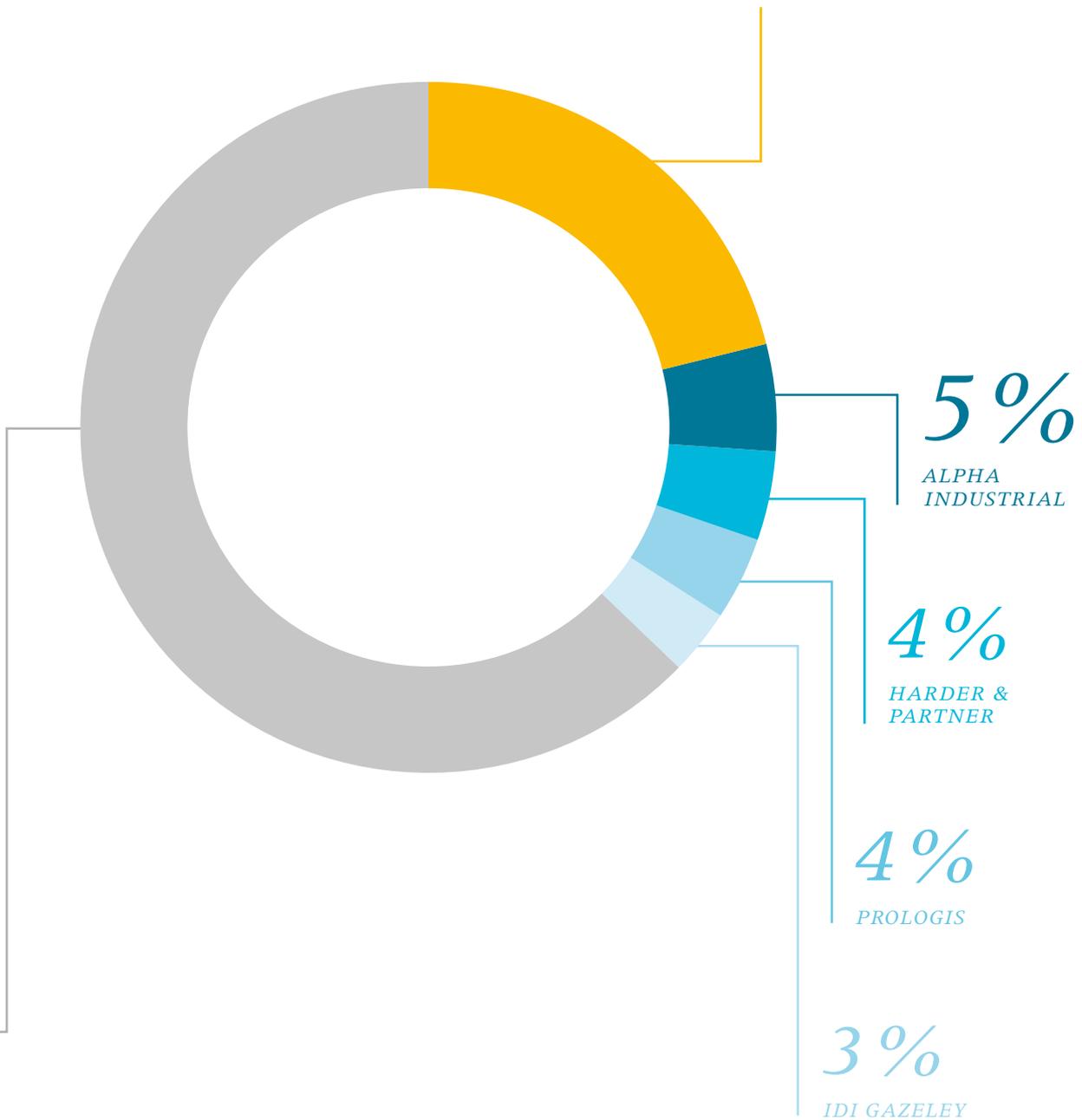
62 %

SONSTIGE

Abb. 22 ANTEIL DER FÜNF GRÖSSTEN PROJEKTENTWICKLER AM BAUVOLUMEN DER PROJEKTENTWICKLER, 2010 – 2014

21%

GOODMAN GROUP



**Abb. 23** TOP 20-PROJEKTENTWICKLER VON LOGISTIKFLÄCHEN IN DEUTSCHLAND, 2010 – 2014

1. GOODMAN GROUP:	1.266.000
2. ALPHA INDUSTRIAL:	315.000
3. HARDER & PARTNER:	251.500
4. PROLOGIS:	249.000
5. IDI GAZELEY:	211.500
6. IXOCON:	210.500
7. GREENFIELD:	204.000
8. GARBE LOGISTICS:	195.500
9. SEGRO:	166.000
10. FIEGE-GRUPPE:	153.500
11. HABACKER HOLDING:	133.500
12. GIEAG:	125.500
13. DIETZ:	124.500
14. GATEWAY REAL ESTATE:	118.000
15. DOBLINGER-GRUPPE:	112.000
16. PANATTONI EUROPE:	111.500
17. ECE PROJEKTMANAGEMENT:	106.500
18. ALCARO INVEST:	105.500
19. MP HOLDING:	100.000
20. IM PROPERTIES:	98.500

### INTERNATIONALE PARTNER DOMINIEREN DEN DEUTSCHEN MARKT

Die Dynamik der internationalen Projektentwickler auf dem deutschen Markt ist auffällig. Neben Goodman und Prologis sind auch Alpha Industrial, IDI Gazeley, SEGRO oder Panattoni Europe zu nennen. Besonders letzterer verfügt über umfangreiche Grundstücksreserven und eine gut gefüllte Projektpipeline, die das bereits entwickelte Flächenvolumen bei weitem übersteigt. Die internationalen Akteure kommen alle aus dem englischsprachigen Raum. Sie profitieren von dem im angloamerikanischen Sprachraum schon viel früher einsetzenden Liberalisierungs- und Professionalisierungsphase im Logistiksektor und der Immobilienwirtschaft. Die Märkte in den USA, Großbritannien und Australien sind deutlich transparenter und stärker professionalisiert als die meisten europäischen Ländern. Die internationalen Unternehmen haben die Bedeutung Deutschlands als Logistikstandort richtig

und frühzeitig erkannt und sich entsprechend expansiv verhalten. Das zeigt sich auch an ihrem hohen Anteil der Entwicklungsleistung auf dem deutschen Markt. Mit knapp 2,4 Mio. qm entwickelter Logistikfläche zwischen 2010 und 2014 sind die sechs genannten ausländischen Akteure mittlerweile für knapp 40 % der Entwicklungsleistung verantwortlich – obwohl sie alle erst in den letzten zehn bis fünfzehn Jahren den deutschen Markt betreten haben.

### INTERNATIONALE PROJEKTENTWICKLER PROFITIEREN VON GLOBALEM HANDLUNGSFELD, REGIONALE VOM NETZWERK

Die weltweit aktiven Anbieter von Mietlösungen im Logistikbereich profitieren von ihrer globalen Ausrichtung sowie von der guten wirtschaftlichen und politischen Vernetzung Deutschlands mit ihren Heimatmärkten sowie dem hohen

bilateralen Handelsvolumen. Über ihr Netzwerk an Kontakten und Ressourcen können sie ihre etablierten, standardisierten Produkte global in gleich hoher Qualität anbieten. Sie liefern Kunden aus ihren Heimatländern einen bekannten Partner vor Ort in Deutschland und vice versa. Sie sind deshalb für internationale Akteure, die ihren Markteintritt in Deutschland vorbereiten bzw. auf dem deutschen Markt aktiv sind, attraktive Partner.

Weltweit agierende deutsche Anbieter existieren hingegen noch nicht. Lediglich in Einzelfällen betreten heimische Akteu-

re wie die Garbe Logistics internationale Märkte – in der Regel jedoch nur in Kontinentaleuropa. Die deutschen Projektentwickler sind allesamt dem Mittelstand zuzuordnen. Unternehmen wie Ixocon, Harder & Partner, Habacker Holding etc. profitieren im Gegensatz zu den internationalen Akteuren von ihren gut ausgebauten lokalen Netzwerken und ihrer regionalen Verwurzelung – teilweise bestehen jahrzehntelange Verbindungen zwischen den einzelnen Akteuren vor Ort. Die 14 deutschen Unternehmen in den Top 20 realisierten im Zeitraum 2010 bis 2014 gut 2 Mio. qm Logistikfläche. Die sechs ausländischen Akteure stellten im gleichen Zeitraum 2,4 Mio. qm fertig.

## BAUTÄTIGKEIT NACH LOGISTIKREGIONEN

### MEHR ALS VIER VON FÜNF QUADRATMETERN INNERHALB DER LOGISTIKREGIONEN FERTIGGESTELLT

Die Mehrheit der fertiggestellten Neubaulogistikflächen ist in den weiter oben eingeführten deutschen Logistikregionen verortet. Damit konzentrieren sich über 4 von 5 Quadratme-

tern Neubaufäche in den Regionen mit besonders hoher Logistikaffinität, die zumeist auch die höchsten Bevölkerungsdichten aufweisen. Diese Konzentration unterstreicht den Anspruch der Logistikwirtschaft, sich in zentralen und infrastrukturell hervorragend angebundenen Lagen mit Absatz- und Arbeitskräftepotenzial anzusiedeln.

Abb. 24 FERTIGGESTELLTE LOGISTIKFLÄCHEN NACH LAGEN, 2010 – 2014

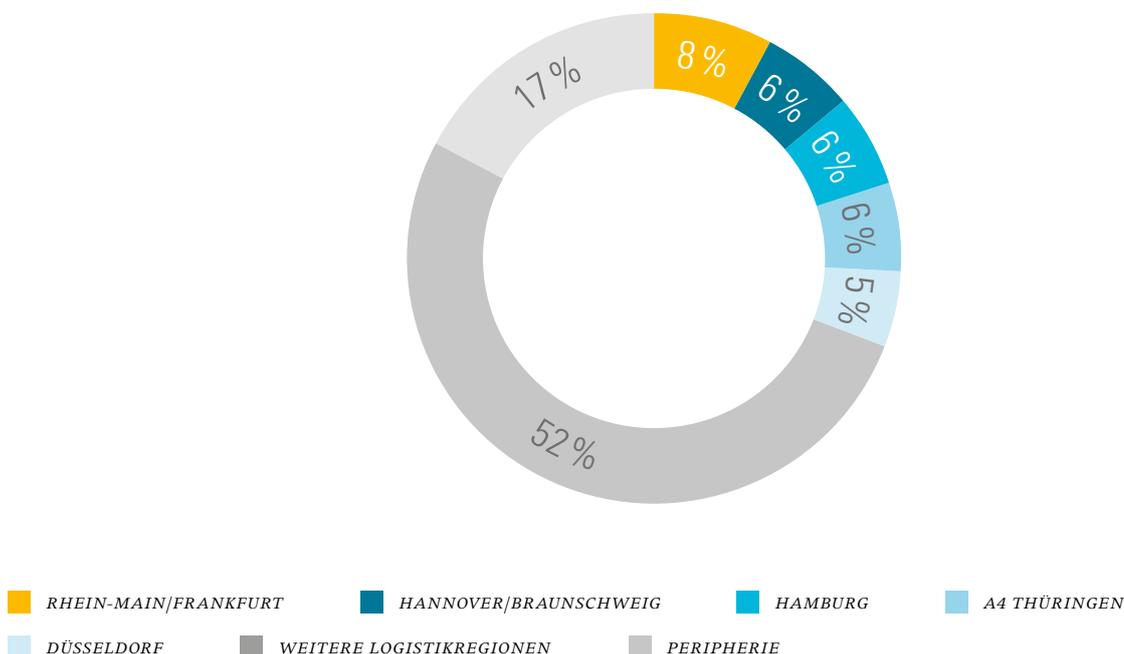
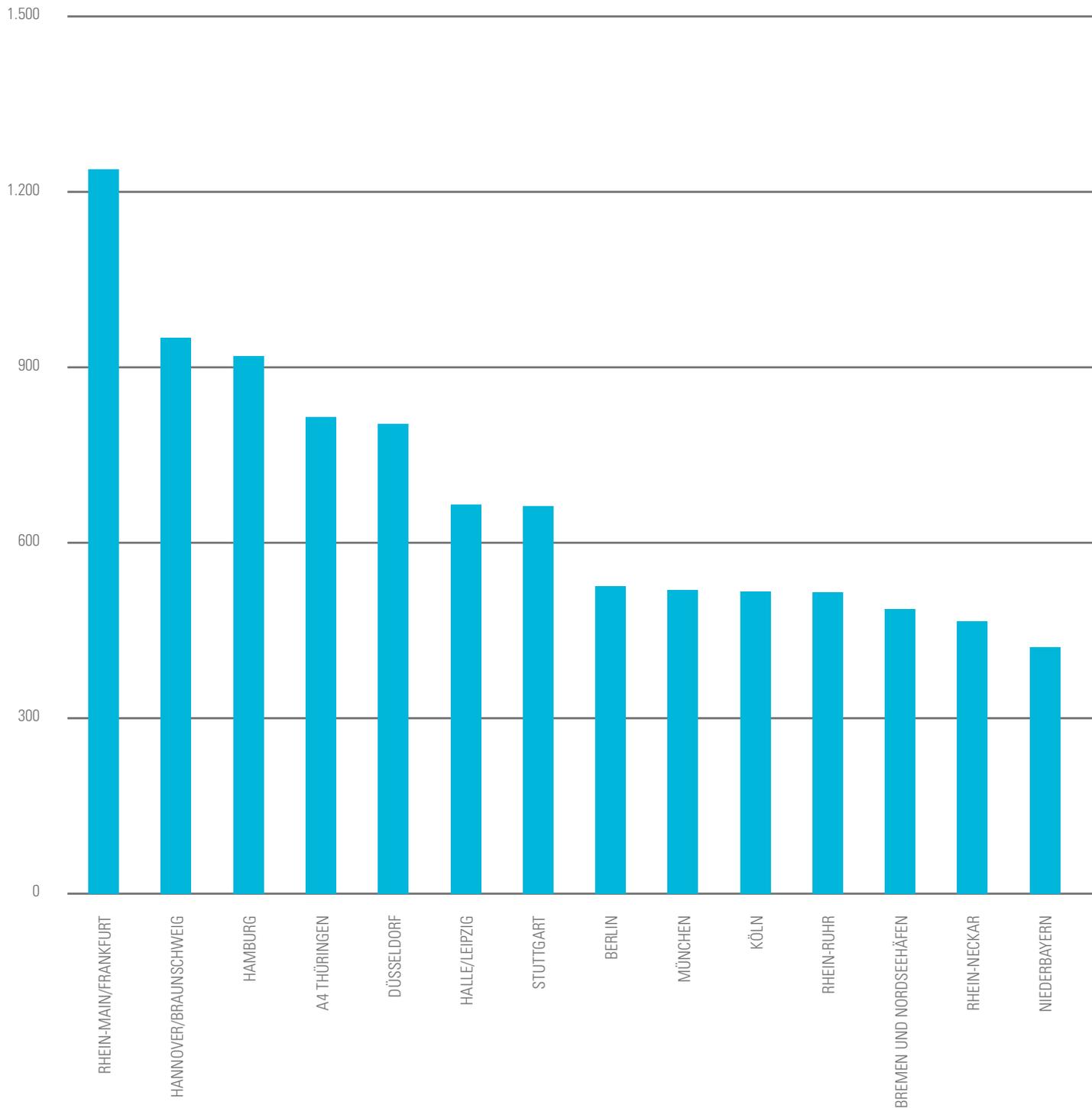
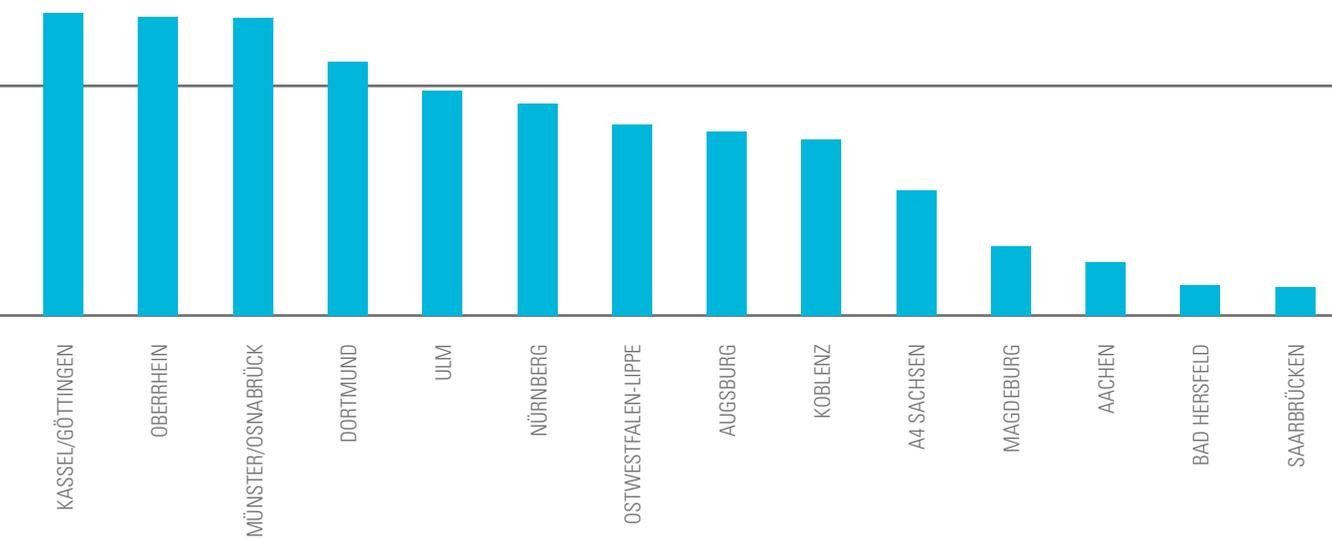


Abb. 25 FERTIGGESTELLTE FLÄCHEN NACH LOGISTIKREGIONEN IN TSD. QUADRATMETERN, 2010 – 2014



Die fünf Logistikregionen mit den höchsten Fertigstellungszahlen von 2010 bis 2014 vereinen mehr als ein Drittel der gesamten Neubaulogistikfläche aller 28 Logistikregionen auf sich. Das höchste Neubauvolumen kann die Rhein-Main-Region mit über 1,2 Mio. qm fertiggestellter Fläche verzeichnen. Die

Region profitiert von der zentralen Lage in Deutschland und Europa sowie dem größten Frachtflughafen Deutschlands in Frankfurt/Main. Fast eine Mio. qm wurden in der Region Hannover/Braunschweig fertiggestellt, die als zentraler Umschlagplatz im Hinterland der deutschen Nordseehäfen eine



große Bedeutung hat. Hamburg ist durch den größten deutschen Überseehafen ein wichtiges Tor auf den deutschen Markt. Die besonders dynamische Entwicklung im Hamburger Umland mit knapp 1 Mio. qm fertiggestellter Fläche weist das drittgrößte Volumen unter den Logistikregionen auf. Auf-

fällig ist, dass jede der Top-3-Regionen in den vergangenen vier Jahren den Spitzenplatz für die meiste fertiggestellte Fläche innehatte: Hamburg 2011, Hannover/Braunschweig 2012 und Rhein-Main 2014. 2010 und 2013 wurden allerdings in Köln und Bremen die meisten Flächen fertiggestellt.

**REGIONALE VERTEILUNGSMUSTER DER GRÖSSTEN ENTWICKLER**

Die Betrachtung der größten fünf Entwickler zeigt nur teilweise spezifische regionale Muster auf. Während Goodman,

Prologis und IDI Gazeley deutschlandweit agieren, konzentrieren sich etwa die Projekte des Hockenheimer Entwicklers Harder & Partner mit Ausnahme eines Projekts in Berlin auf Süddeutschland. Alpha Industrial hingegen ist überwiegend in Mittel- und Süddeutschland aktiv.

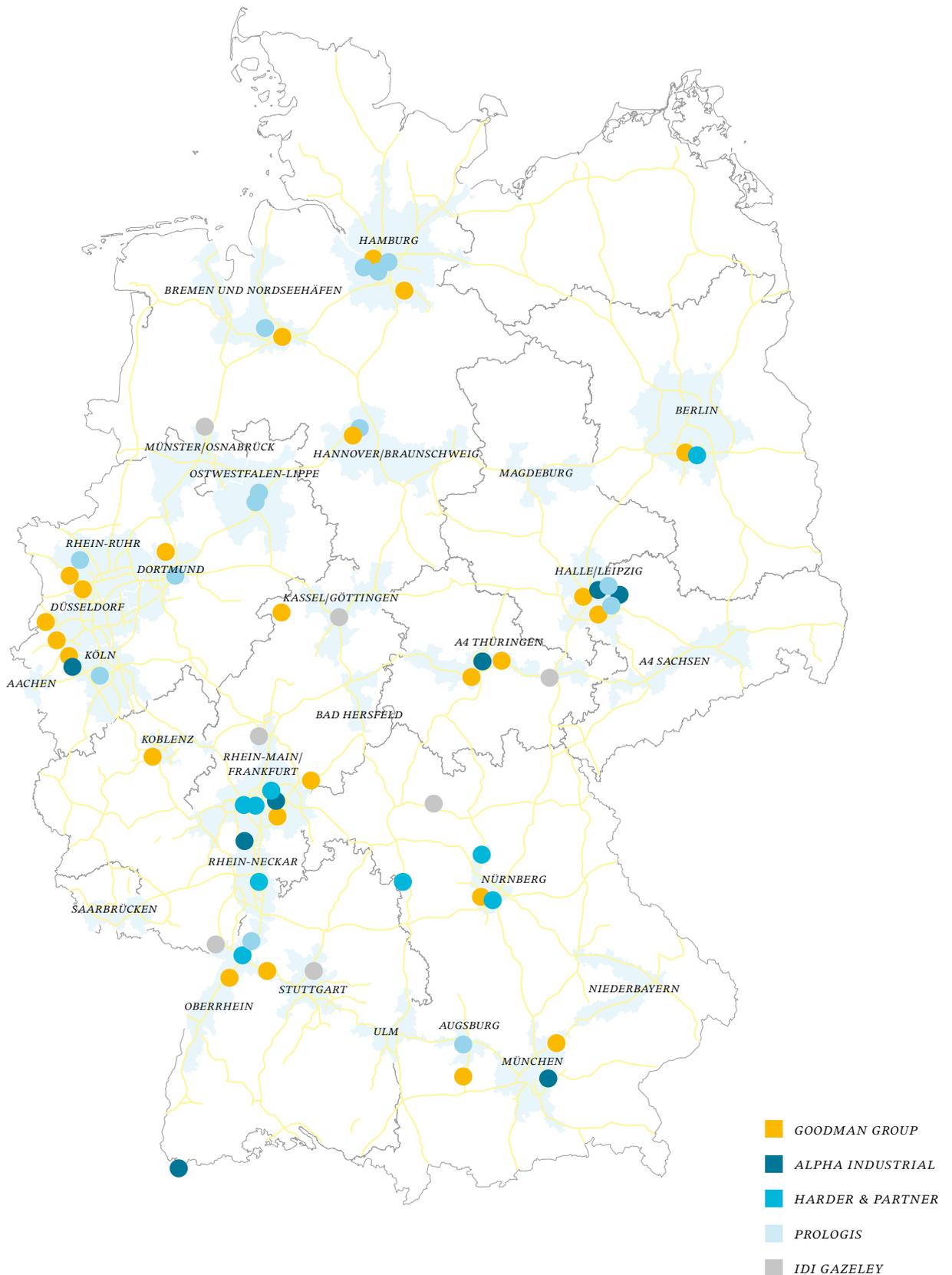
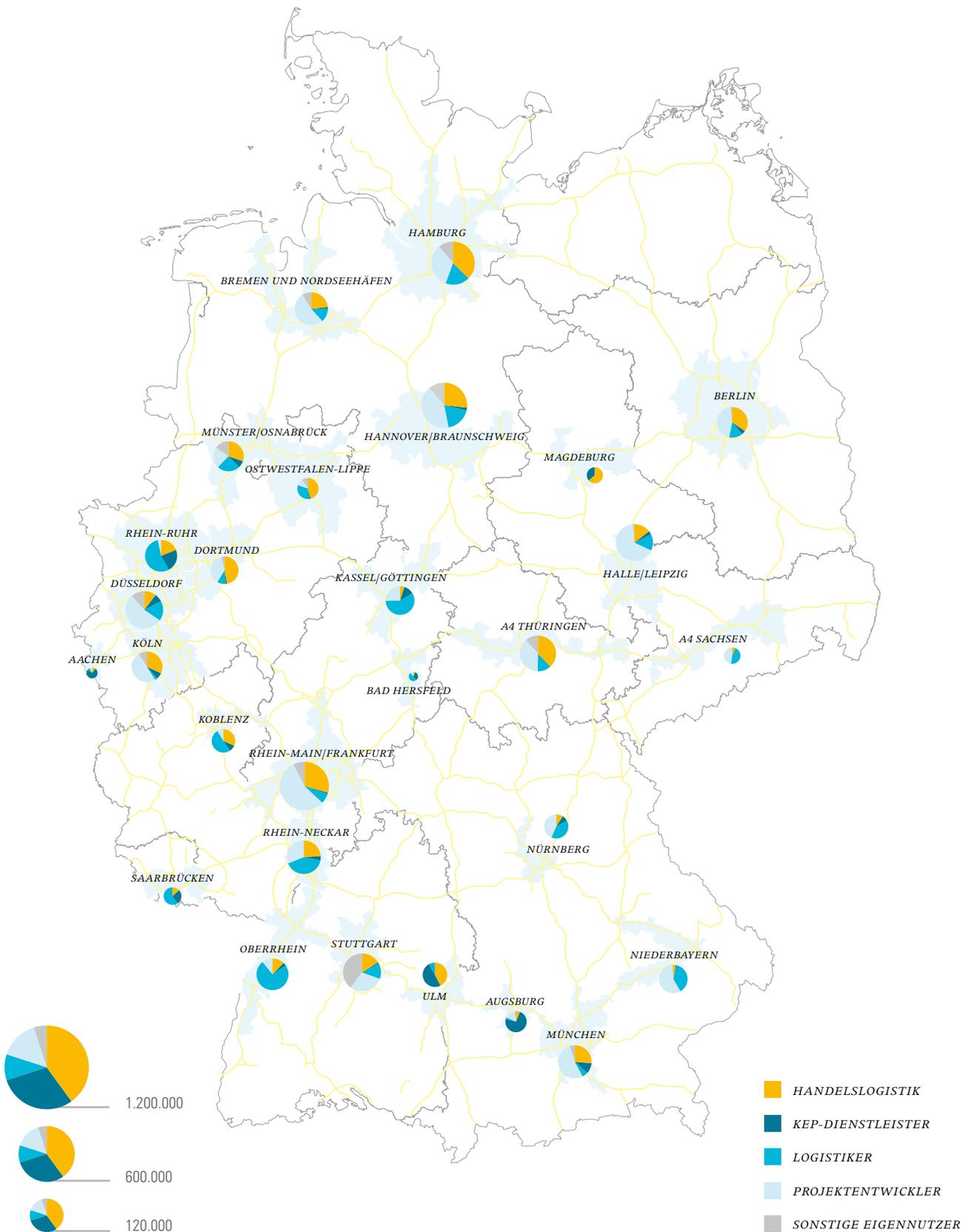


Abb. 26, linke Seite *LOGISTIKNEUBAUTEN DER TOP-5-PROJEKTENTWICKLER, 2010 – 2014*

Abb. 27, diese Seite *ANTEILE DER ENTWICKLERTYPEN NACH LOGISTIKREGIONEN, 2010 – 2014*



## OBJEKTGRÖSSEN UND OBJEKTKLASSEN

In den vergangenen Jahren wurden im Zuge des E-Commerce-Wachstums große bis sehr große Logistikimmobilien mit einer Fläche von stellenweise über 100.000 qm errichtet. Welche Bedeutung haben sie auf dem Gesamtmarkt? Werden sie zukünftig eine Relevanz haben? Die Megatrends legen nahe, dass die durchschnittliche Größe der Logistikobjekte künftig abnehmen wird, da kleinteiligere, dezentrale Netze für die in den Ballungsräumen konzentrierte Bevölkerung Vorteile bringen. Um dies beurteilen zu können, wird eine Aufnahme des Ist-Zustands benötigt.

### ZWEI DRITTEL DER FERTIGGESTELLTEN FLÄCHE IN OBJEKTEN ÜBER 20.000 QUADRATMETER

Mit 63 % wurde die Mehrheit der Logistikflächen im Zeitraum 2010 – 2014 in großen Immobilien über 20.000 qm fertiggestellt, dabei liegt der Anteil dieser Objekte nur bei 26 %. Im Gegenzug sind fast drei Viertel der fertiggestellten Objekte kleiner als 20.000 qm, jedoch entstanden in ihnen nur 37 % der fertiggestellten Fläche. Bei Objekten unter 10.000 qm tritt diese Differenz noch stärker auf: Sie stellen 51 % der Objekte, allerdings nur 16 % der Fläche.

63 %

63 % DER ZWISCHEN 2010 UND ENDE 2014 REALISIERTEN LOGISTIKOBJEKTE HATTEN EINE OBJEKTGRÖSSE VON 20.000 QM ODER DARÜBER.

51 %

OBJEKTE UNTER 10.000 QM HALLENFLÄCHE STELLEN 51 % DER IM ZEITRAUM VON 2010 BIS 2014 ERRICHTETEN LOGISTIKIMMOBILIEN. GLEICHZEITIG SIND SIE NUR FÜR 16 % DER ERRICHTETEN HALLENFLÄCHEN URSÄCHLICH.

Abb. 28 LOGISTIKIMMOBILIEN NACH OBJEKTGRÖSSE, 2010 – 2014

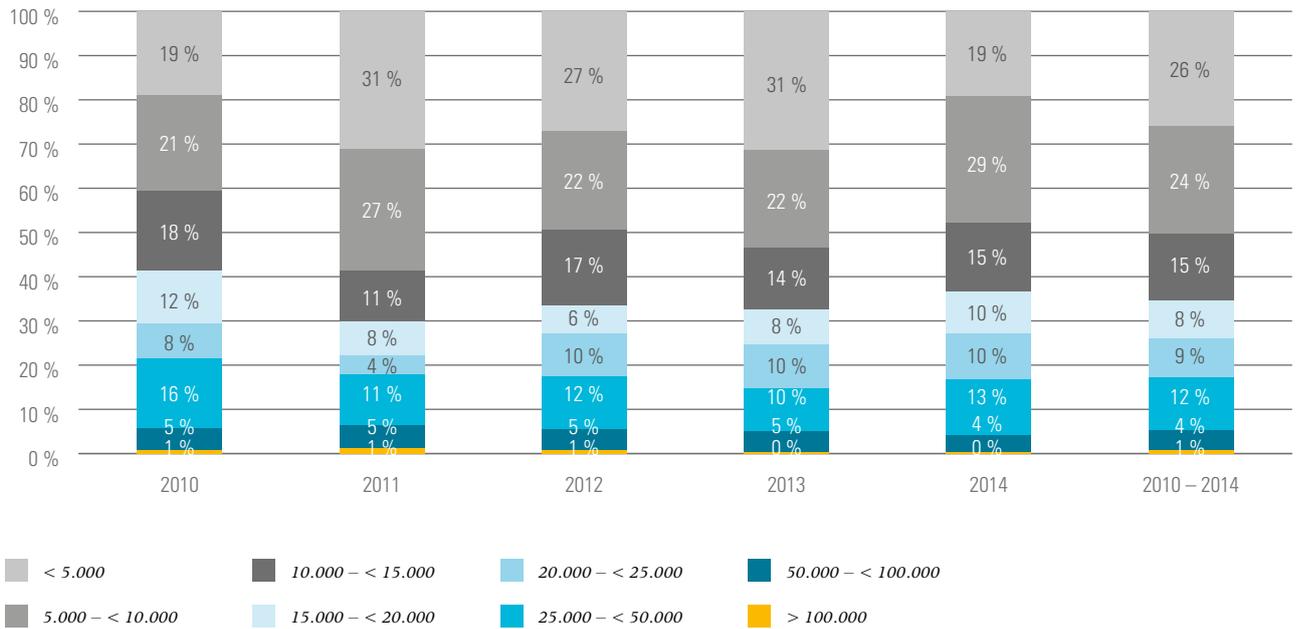
OBJEKTGRÖSSE IN QUADRATMETER	ANZAHL OBJEKTE	ANTEIL IN %	ENTWICKELTE FLÄCHE IN QM NF	ANTEIL IN %
< 5.000	259	26 %	774.000	5 %
5.000 – < 10.000	245	25 %	1.671.500	11 %
10.000 – < 15.000	152	15 %	1.791.500	12 %
15.000 – < 20.000	84	8 %	1.404.000	9 %
20.000 – < 25.000	89	9 %	1.926.000	13 %
25.000 – < 50.000	120	12 %	4.063.500	26 %
50.000 – < 100.000	45	4 %	2.787.500	18 %
> 100.000	7	1 %	860.500	6 %
<b>GESAMT</b>	<b>1.001</b>	<b>100 %</b>	<b>15.278.500</b>	<b>100 %</b>

Im zeitlichen Verlauf lässt sich eine leichte Verschiebung der unterschiedlichen Größenklassen beobachten. Der Anteil der Objekte unter 25.000 qm nimmt tendenziell zu, der Objekte über 50.000 qm hingegen ab. Diese Entwicklung zeigt erste Ansätze hin zu einer kleinteiligeren, dezentraleren Logistik mit nur noch vereinzelt Großobjekten in der Struktur.

#### **PROJEKTENTWICKLER BAUEN WIEDER KLEINER – PEAK DER HALLENGRÖSSE WURDE 2012 ERREICHT**

Eigennutzer agieren oft bedarfs-, und nicht marktorientiert. Ihre Objekte können die Darstellung deshalb etwas verzerren. Daher bietet sich ein Blick auf die Bautätigkeit der Projektentwickler an: Ihr Anteil an Objekten mit unter 20.000 qm ist niedriger als insgesamt. Zwei Drittel der Objekte entsprechen dieser Größe. Auch die Kategorie der Objekte unter 5.000 qm ist kleiner. Dagegen ist der Anteil an Objekten zwischen 5.000 und 10.000 qm leicht erhöht. Diese Größe ist für eine kleinteilige, dezentrale Logistik ideal. Deutlich erhöhte Werte erreichen die Kategorien über 20.000 qm. Errichteten Projektentwickler über 34 % in dieser Kategorie, waren es insgesamt nur 26 %.

Abb. 29 VERTEILUNG DER FERTIGGESTELLTEN OBJEKTE NACH GRÖSSENKATEGORIEN, 2010 – 2014



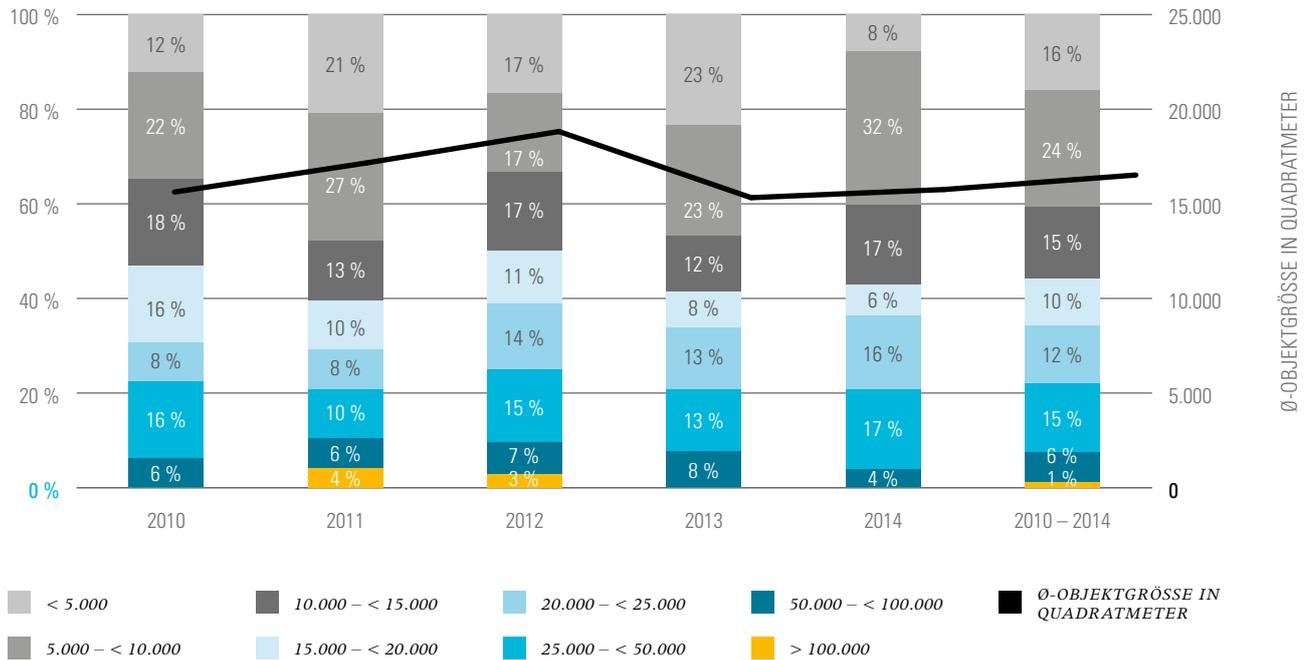
Interessant ist, dass die durchschnittliche Objektgröße bis 2012 recht deutlich anstieg, seitdem aber wieder zurückgegangen ist. Hintergrund für diese Entwicklung sind einzelne Großobjekte.

Maßgeblich dafür verantwortlich war vor allem ein Unternehmen: der Onlinehändler Amazon. Rund 200.000 qm Logistikfläche wurden 2011 und 2012 in jeweils nur zwei Objekten von Projektent-



LAUFENDE KOMMISSIONIERUNG  
IN EINER KÜHLHALLE  
(Quelle: Goodman)

Abb. 30 VON PROJEKTENTWICKLERN ERRICHTETE OBJEKTE NACH GRÖSSENKATEGORIEN, 2010 – 2014



wicklern für ihn realisiert. In Kombination mit der regulären Bautätigkeit des einen oder anderen Großobjektes entstand auf diese Weise der Peak 2012. Im Jahr 2013 wurde noch ein Objekt für

Amazon fertiggestellt – mit rund 64.000 qm. Seitdem scheint das Amazon-Netz in Deutschland vorerst ausreichend aufgestellt. Die durchschnittliche Objektgröße ist entsprechend rückläufig.



## 62 NACHFRAGE VON MIETLÖSUNGEN BEI LOGISTIKFLÄCHEN

Die bisherigen Auswertungen geben einen detaillierten Blick über die Entwicklerlandschaft in Deutschland. Doch für wen werden die Flächen eigentlich entwickelt, wenn nicht die Eigennutzung im Vordergrund steht? Die Analyse nur der Mieter nach Oberbranchen innerhalb der Objekte gibt darüber Aufschluss und zeigt, welche Branchen vorrangig die Flächenangebote der Projektentwickler in Anspruch nehmen.

### LOGISTIKER HABEN NUR KNAPP DEN GRÖSSTEN BEDARF AN MIETLÖSUNGEN

Die größte Nutzergruppe für Mietlösungen in modernen Logistikimmobilien in Deutschland sind, wenig überraschend, die Logistikunternehmen. Dies dokumentiert die Tendenz, dass die Logistiker vermehrt als Mieter und nicht mehr als Eigennutzer auftreten. Über 38 % der Vermietungsumsätze in den seit 2010 errichteten Mietflächen wurden durch sie getätigt. Der Handel liegt mit einem Flächenumsatz von 34 % knapp dahinter. Da die Handelsunternehmen bereits über ein stark ausgebautes eigenes Logistiknetz verfügen, zeigt dieser hohe Wert an zusätzlichem Umsatz die treibende Kraft dieser Branche für die Logistik. Die Mieter unter den Handelsunternehmen sind jedoch nur teilweise dem Lebensmitteleinzelhandel zuzuordnen. Häufig sind sie Onlinehändler und E-Commerce-Unternehmen (E-Fulfillment-Center usw.). Das verarbeitende Gewerbe liegt mit einem Anteil von knapp

21 % deutlich dahinter. Die Branche nutzt nach Möglichkeit Eigenentwicklungen und bezieht nur im Bedarfsfall angemietete Flächen. Zum einen, weil sie sehr spezialisierte Flächen benötigt, zum anderen, weil ihre Objekte häufig auf dem Werksgelände integriert liegen. Treten diese Unternehmen als Mieter auf, kommen sie häufig aus der Automobilbranche.

### AMAZON MIETET 2011 ALLEIN 445.000 QUADRATMETER LOGISTIKFLÄCHE AN

Die Aufschlüsselung der Flächenumsätze in Mietlösungen ist über die Jahre deutlich differenzierter zu betrachten. Besonders auffällig ist das Jahr 2011: Die Handelsbranche war damals die größte Nachfragegruppe für Logistikmietflächen. Ausschlaggebend war die hohe Nachfrage von E-Commerce-Unternehmen. Insgesamt mieteten Handelsunternehmen fast 1,6 Mio. qm Logistikfläche in Deutschland an. Allein gut 445.000 qm davon entfielen auf den amerikanischen Onlinehändler Amazon. In den Folgejahren reduzierte sich der Anteil der Handelsunternehmen leicht, unter anderem erfolgten keine großflächigen Anmietungen mehr von Amazon. Allerdings wurden immer noch Flächenumsätze von über 1 Mio. qm pro Jahr erzielt. Insgesamt führend bleiben dennoch die Logistiker, die mit Ausnahme von 2011 die größte Nutzergruppe darstellen.

Abb. 31 MIETER MODERNER LOGISTIKFLÄCHEN NACH OBERBRANCHEN IN DEUTSCHLAND, 2010 – 2014

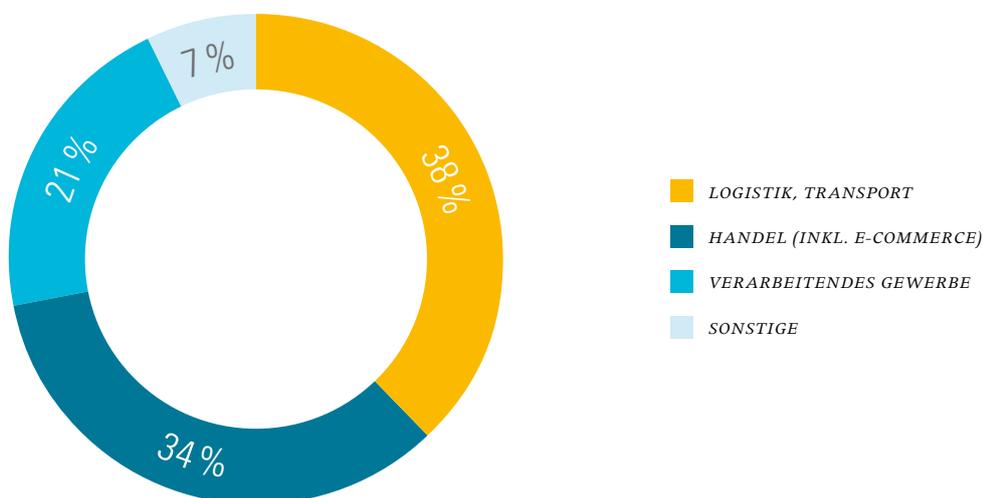
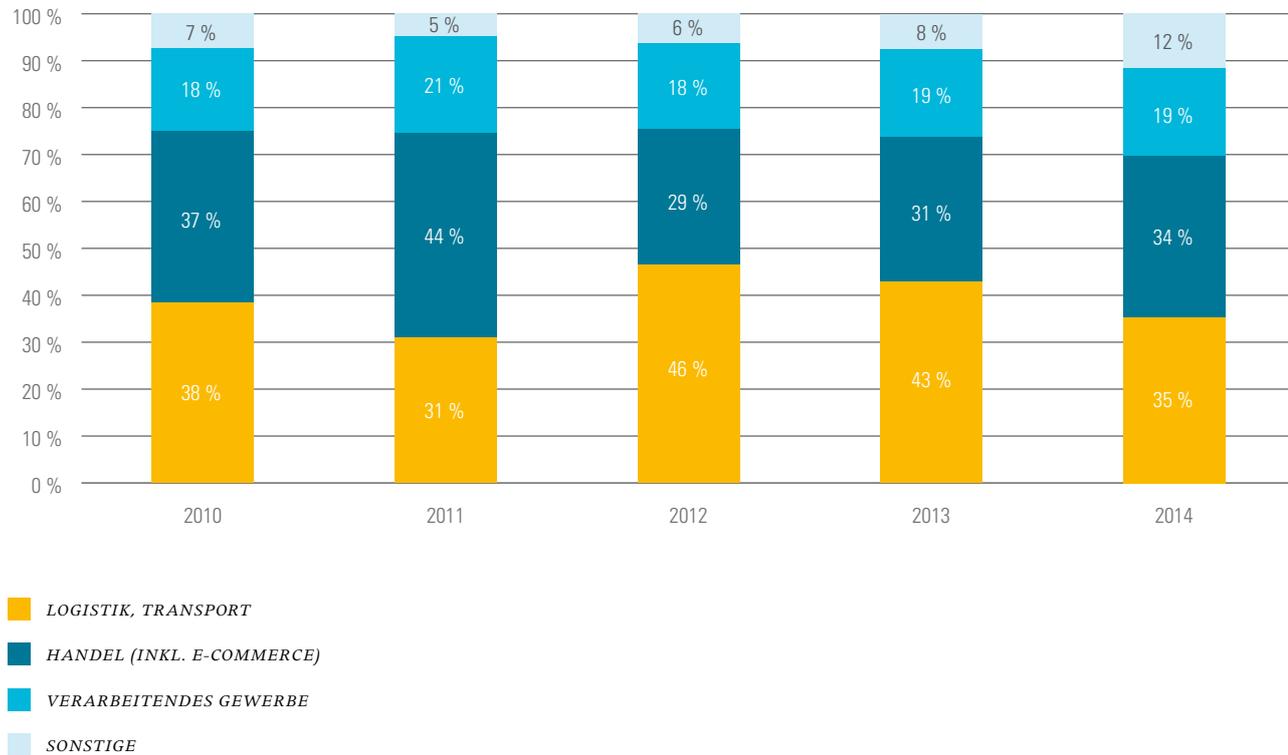


Abb. 32 MIETER MODERNER LOGISTIKFLÄCHEN NACH OBERBRANCHEN NACH JAHREN, 2010 – 2014



## NACHHALTIGKEITSTRENDS IM ENTWICKLUNGSMARKT

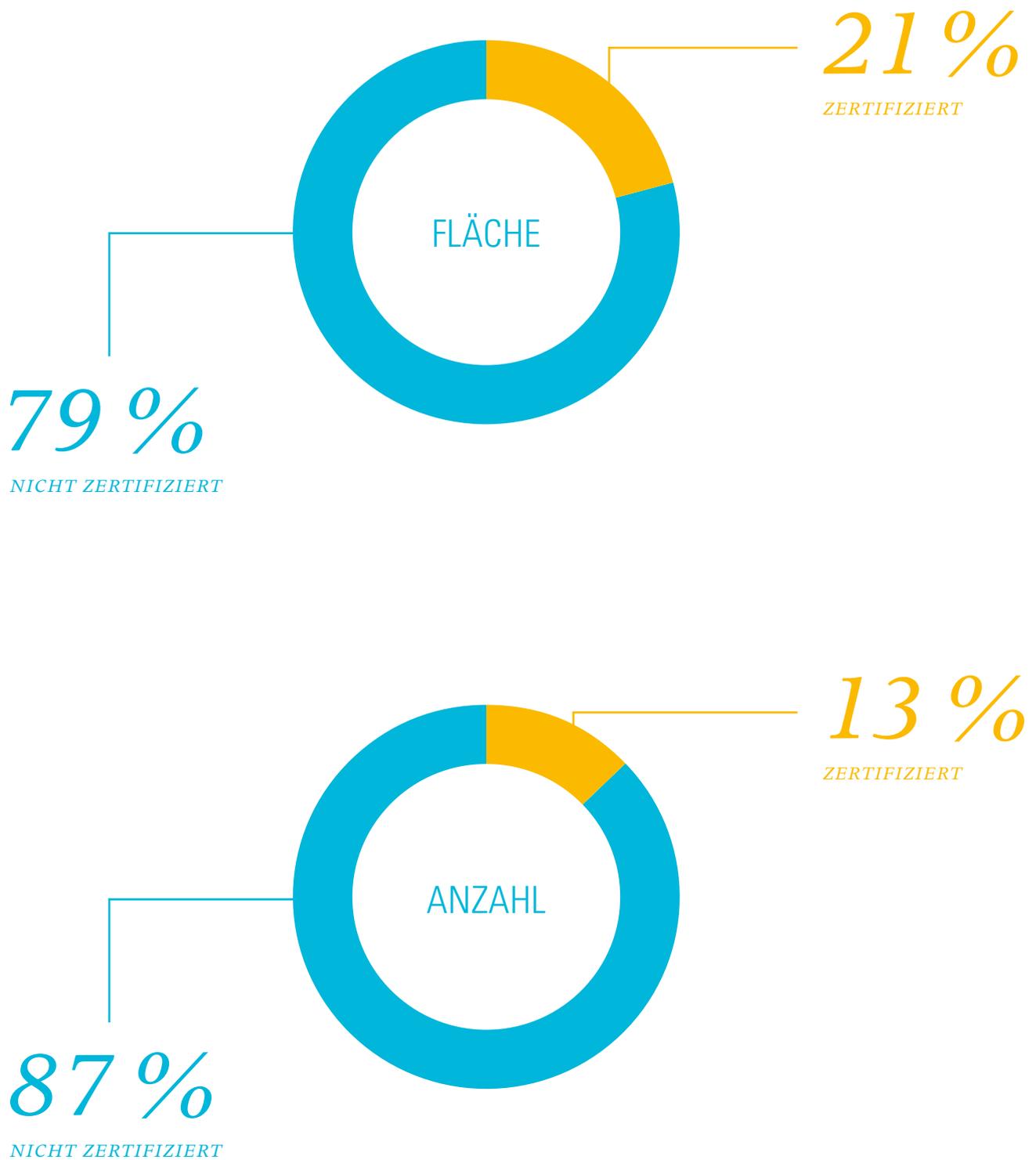
Die Bautätigkeit setzt immer mehr auf Nachhaltigkeit. Zertifizierungen als Nachweis besonders ökologischer Baumaßnahmen werden auch bei Logistikimmobilien beliebter und von Investoren geradezu gefordert. Die Immobilien erhalten so einen gewissen Mehrwert, der gerade für international tätige Investoren an Bedeutung gewinnt. Eine Alternative zum Bauen auf der „grünen Wiese“ sind Brownfieldentwicklungen. Das Flächenrecycling ist nicht nur politisch gewollt, sondern teils auch reale Notwendigkeit, da geeignete Flächen immer knapper werden.

Schlägt sich dies bereits in der Entwicklungstätigkeit nieder? Wie steht es um Nachhaltigkeitsthemen bei Logistikimmobilien? Die folgende Analyse gibt Auskunft.

### ZERTIFIZIERUNGSQUOTE DER NEUBAUFLÄCHEN LIEGT KNAPP ÜBER 20 %

Zertifizierungen für nachhaltiges Bauen nehmen auch auf dem deutschen Logistikmarkt zu. Von den 2010 bis 2014 fertiggestellten Neubaulogistikflächen erhielten jedoch nur knapp ein Fünftel ein „Green Label“. Auf Objektebene waren es sogar nur 13 % der Neubauten. Allerdings wurden dabei alle Entwicklertypen zusammengefasst ausgewertet, die Statistik umfasst also Eigennutzungen genauso wie Mietlösungen. Eigennutzer sind jedoch tendenziell nicht so häufig an Zertifizierungen interessiert, da der Prozess einen finanziellen Mehraufwand mit sich bringt. Wenn keine Absicht besteht, die Immobilie gewinnbringend zu verkaufen, rechnen sich Zertifizierungen aus Sicht der Entwickler nicht unbedingt.

Abb. 33 ZERTIFIZIERUNGEN BEI LOGISTIKIMMOBILIEN NACH FLÄCHE IN QUADRATMETER UND ANZAHL OBJEKTE, 2010 – 2014

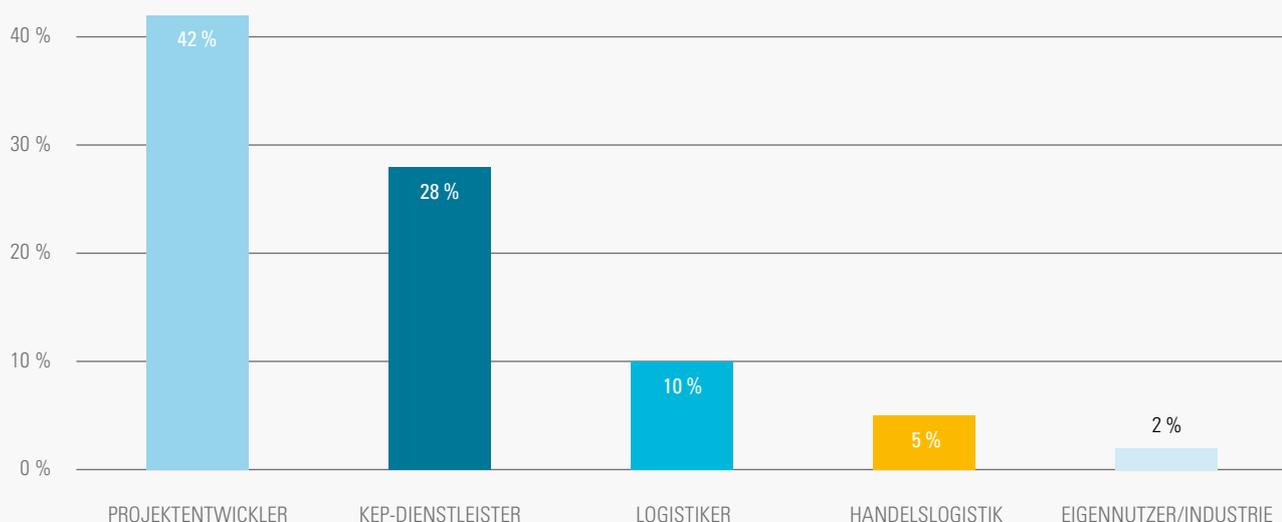


## PROJEKTENTWICKLER LEGEN MIT ÜBER 42 % ZERTIFIZIERTER FLÄCHE AM MEISTEN WERT AUF GREEN LABELS

Ein Blick auf die verschiedenen Entwicklertypen zeigt einen stark differenzierten Grad an „Green Label“-Zertifizierungen auf. Projektentwickler lassen über 42 % ihrer Flächen auf Nachhaltigkeit bewerten und legen damit den größten Wert auf diesen Aspekt. Klar: Bei ihnen besitzt eine möglichst langlebige und ressourcensparende Immobilie hohe Priorität, da sie nur durch die Nachfrage Dritter erfolgreich am Markt agieren können. So erhöht sich einerseits der Vermietungserfolg bei bestimmten Nachfragegruppen, andererseits sind Zertifizierungen gerade bei Verkaufsabsichten ein Wertpotenzial. Denn gerade Investoren sind bedacht auf hochwer-

tige und nachhaltige Objekte. Die anderen Entwicklertypen bleiben da deutlich abgeschlagen: Während bei KEP-Dienstleistern noch über 28 % der Flächen zertifiziert werden, ist es bei den Logistikern nur noch knapp jeder zehnte Quadratmeter. Für Handelslogistiker und die Gruppe Eigennutzer/Industrie besitzt ein „Green Label“ die geringste Bedeutung. Im Umkehrschluss bedeutet dies aber nicht, dass diese Gruppen keinen Wert auf nachhaltiges Bauen legen. Da sie ihre Immobilien selbst nutzen, besitzt eine formale Zertifizierung mit den damit verbundenen personellen wie finanziellen Ressourcen nur eine untergeordnete Bedeutung. Tatsächlich werden viele Objekte nach entsprechenden Nachhaltigkeitsstandards geplant und gebaut, jedoch letztlich nicht zertifiziert. Dabei würden sie stellenweise DGNB-Gold-Zertifizierungen erreichen.

Abb. 34 ZERTIFIZIERTE NEUBAUFLÄCHE NACH ENTWICKLERTYP, 2010 – 2014



## NATIONALE LABELS SIND AM STÄRKSTEN VERTRETEN

Der Großteil der zertifizierten Projekte wurde mit einem Siegel der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) ausgezeichnet. Hierbei wird sich an das alte Zertifizierungssystem vor Juli 2015 gehalten. Im Betrachtungszeitraum von 2010 bis 2014 stellte sie mehr als 9 von 10 Zertifizierungen aus. Besonders häufig war die Kategorie „DGNB-Silber“. Die höchste Zertifizierung „Gold“ wurde dagegen mit insgesamt 20 Projekten deutlich weniger oft verliehen. Diese sind sehr hochwertige Logistikimmobilien, die einen besonders großen

Wert auf Nachhaltigkeit und ressourcenschonendes Bauen legen. Neben international tätigen Unternehmen treten hier vor allem nachhaltigkeitsbewusste Eigennutzer (z. B. Alnatura) als Nachfrager auf. Weitere Labels spielen auf dem deutschen Logistikmarkt nur eine untergeordnete Rolle. Dazu zählen der „EU-Green-Building-Standard“, der von der Europäischen Kommission vergeben wird, sowie der britische Zertifizierungsstandard „BREEAM“, mit dem hierzulande im Betrachtungszeitraum 3 Objekte ausgezeichnet wurden. Die amerikanischen Zertifizierer von „LEED“ sind auf dem deutschen Logistikmarkt in den letzten fünf Jahren nur mit einem Objekt in Erscheinung getreten.

Abb. 35 ZERTIFIZIERTE LOGISTIKFLÄCHE ANTEILIG NACH HERKUNFT DER ZERTIFIZIERUNG, 2010 – 2014

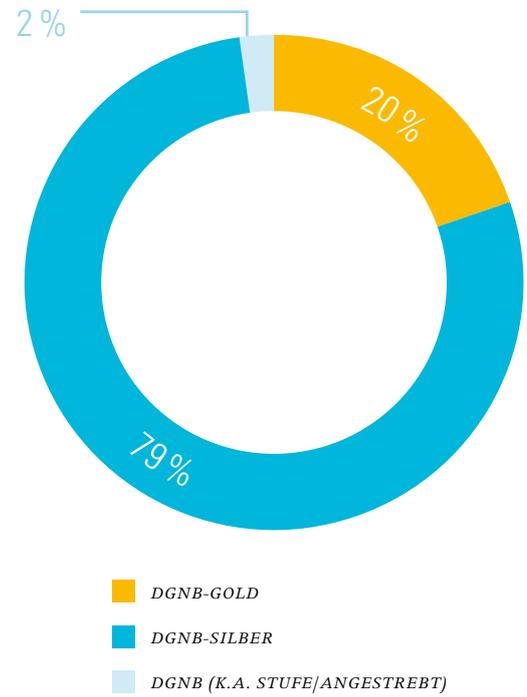
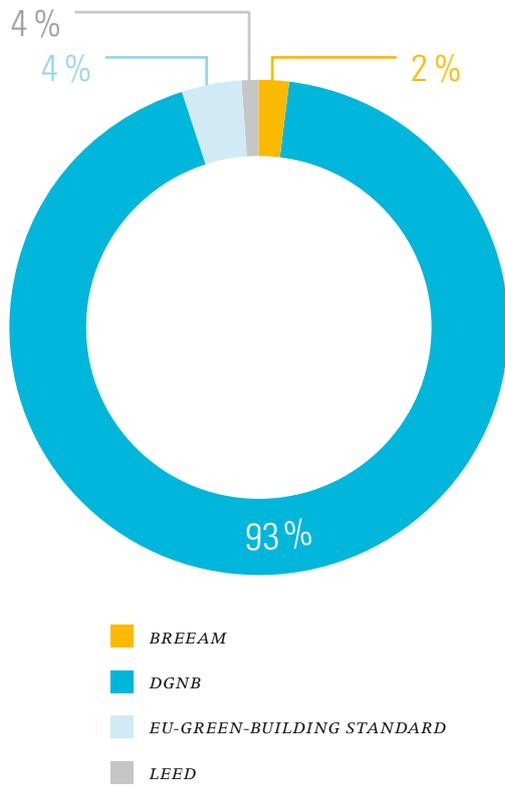
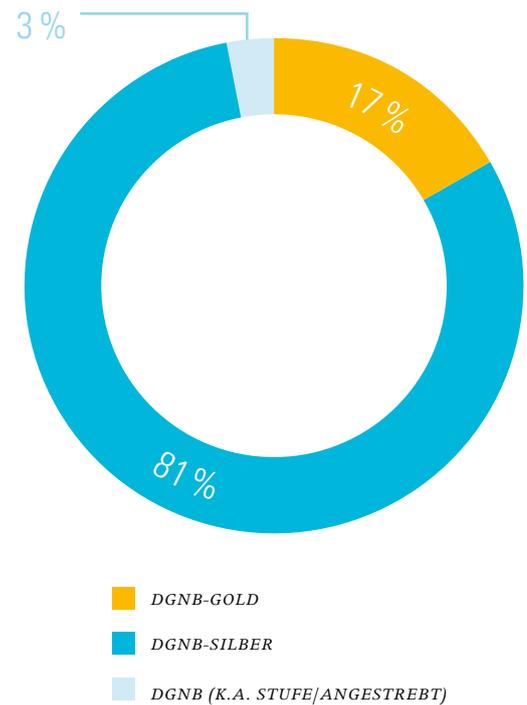
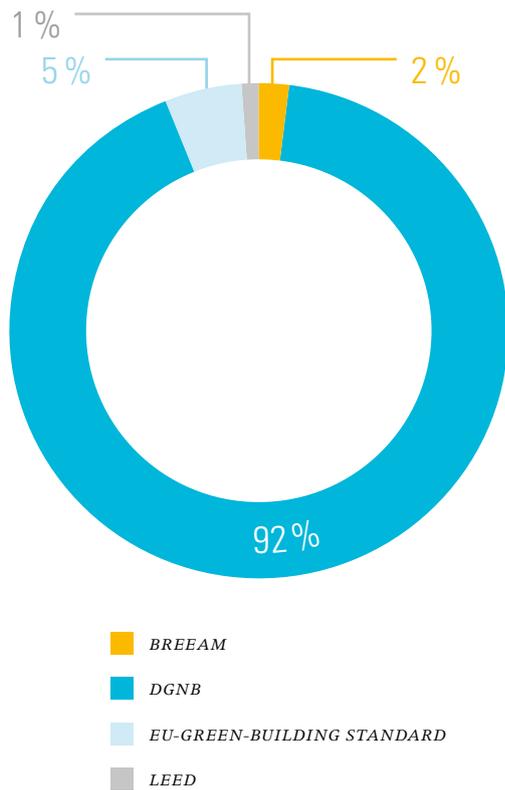


Abb. 36 ZERTIFIZIERTE LOGISTIKOBJEKTE ANTEILIG NACH HERKUNFT DER ZERTIFIZIERUNG, 2010 – 2014

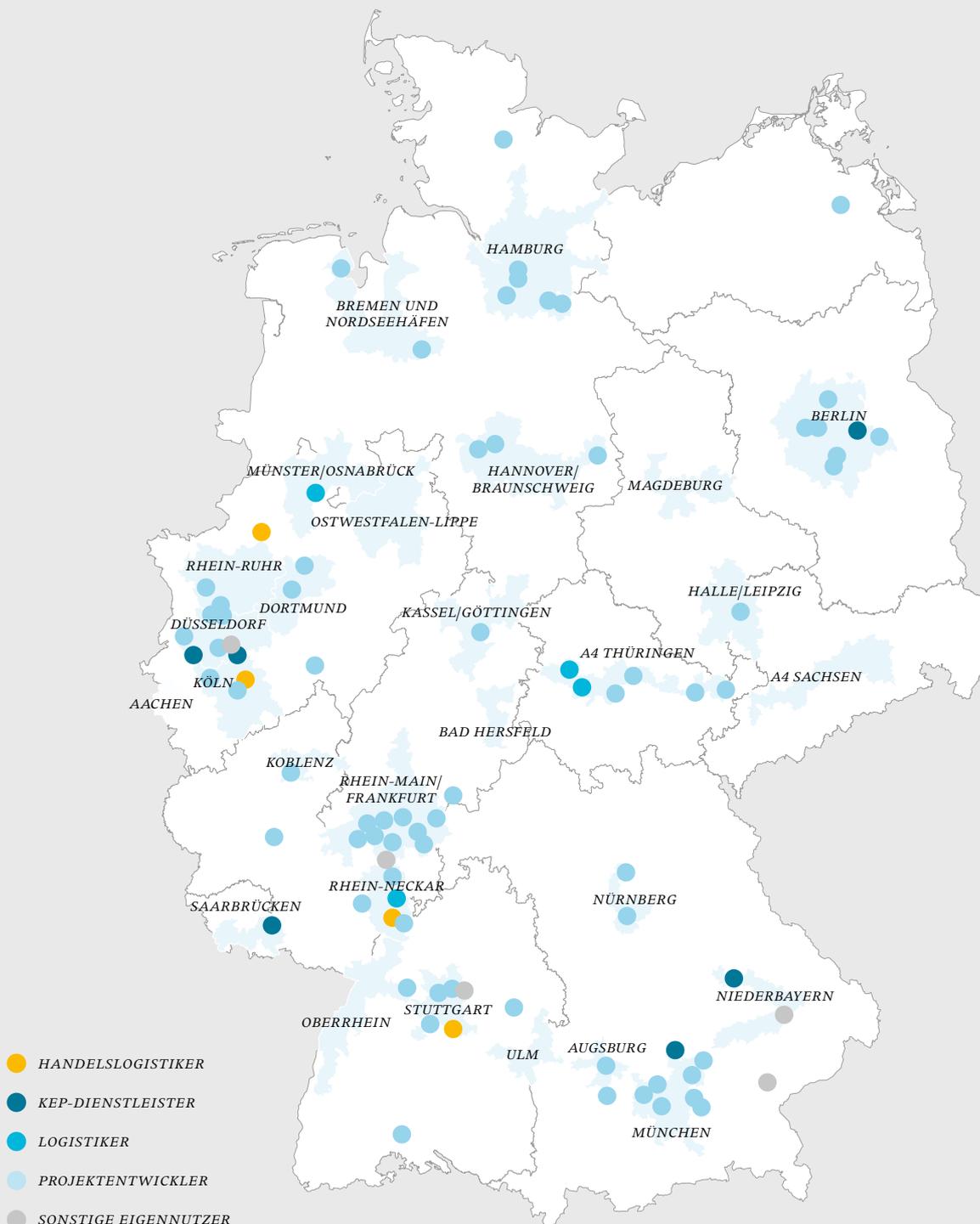


## ZERTIFIZIERUNGEN KONZENTRIEREN SICH AUF DIE LOGISTIKREGIONEN

Die geografische Betrachtung der Zertifizierungen zeigt eindrucksvoll, dass die „Green Label“-Gebäude nahezu vollständig innerhalb der ausgewiesenen Logistikregionen liegen. Der Grund: Es sind vor allem die Projektentwickler, die zertifizie-

ren – und die sind vornehmlich in den etablierten Logistikregionen tätig. Von allen 129 berücksichtigten Zertifizierungen liegen lediglich 12 außerhalb (knapp über 9 %). Diese wurden meist von Logistikern oder Eigennutzern errichtet, die teilweise am traditionellen Unternehmensstammsitz gebaut haben und logistische Relevanz meist nachrangig beurteilen.

Abb. 37 STANDORTE ZERTIFIZIERTER OBJEKTE NACH ENTWICKLERTYP, 2010 – 2014



## FLÄCHENRECYCLING IST ERST IN ANSÄTZEN ERKENNBAR

Der Flächenverbrauch von neu errichteter Neubaulogistikfläche bleibt wie dargestellt unverändert hoch. Im deutschlandweiten Durchschnitt zwischen 2010 und 2014 wurden rund vier von fünf Quadratmetern auf der „grünen Wiese“ errichtet. Der Anteil von Brownfieldentwicklungen<sup>8</sup> auf zuvor bereits genutzten Flächen beläuft sich dementsprechend lediglich auf ein Fünftel. Dabei sind zwischen den Entwicklertypen keine größeren Unterschiede festzustellen – die Spannen der Anteile liegen nur rund 7 % auseinander. Den größten Anteil haben Projektentwickler, welche knapp ein Viertel der Fläche auf revitalisierten Arealen errichtet haben. Den geringsten Anteil weisen die Handelslogistiker mit rund 17 % auf.

Auffällig sind hingegen die unterschiedlichen Objektgrößen zwischen beiden Arten. Moderne Logistikimmobilien auf der „grünen Wiese“ umfassten im Betrachtungszeitraum eine

durchschnittliche Größe von knapp 17.100 qm. Bei Brownfieldentwicklungen waren es hingegen nur gut 12.100 qm. Greenfieldentwicklungen belegen somit durchschnittlich eine größere Fläche als Brownfields. Dies liegt in den Potenzialen unbebauter Fläche begründet, die oft außerhalb geschlossener Ortschaften liegen. Brownfields, meist integriert, sind durch die umgebende, bebaute Umwelt eingeschränkter.

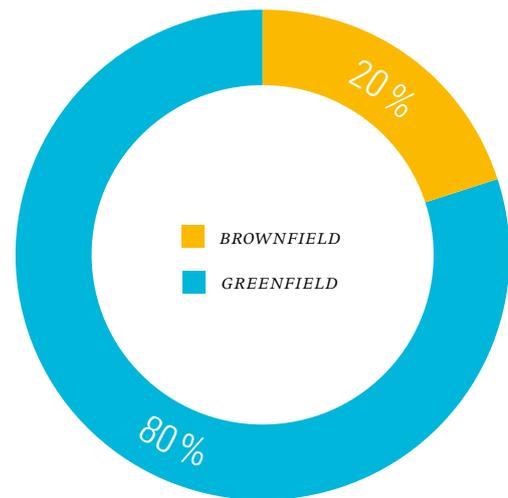
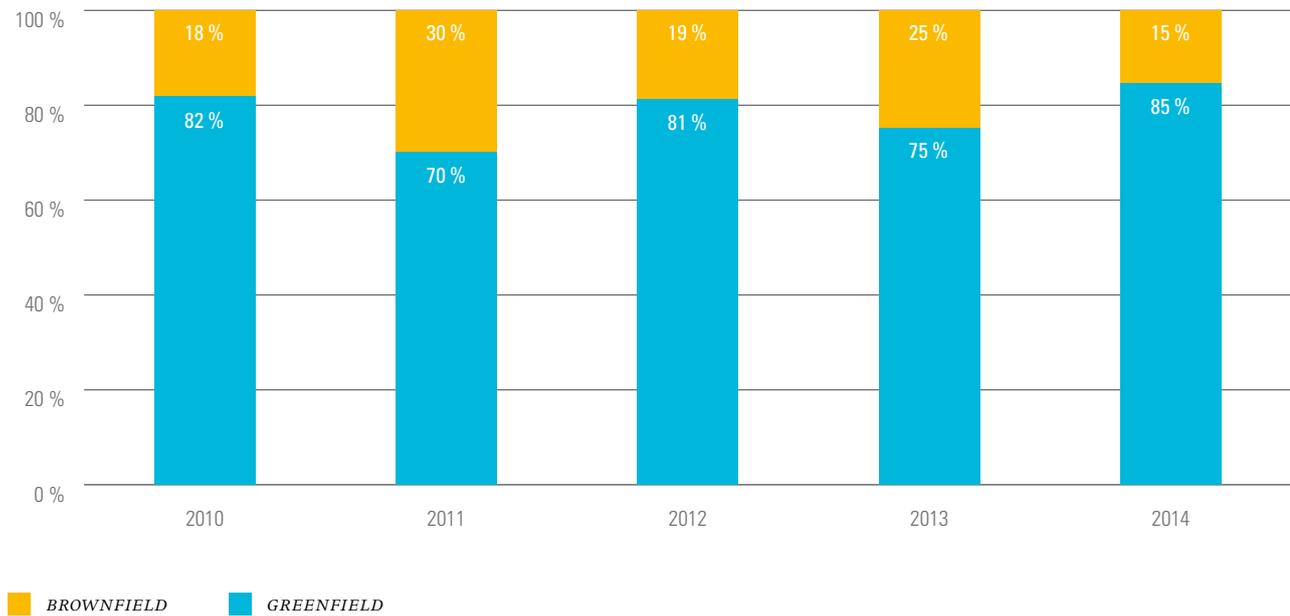


Abb. 38 NEUBAULOGISTIKFLÄCHE NACH FLÄCHENVERBRAUCH, 2010 – 2014



Abb. 39 FLÄCHENVERBRAUCH DER NEUBAULOGISTIKFLÄCHE NACH JAHREN, 2010 – 2014

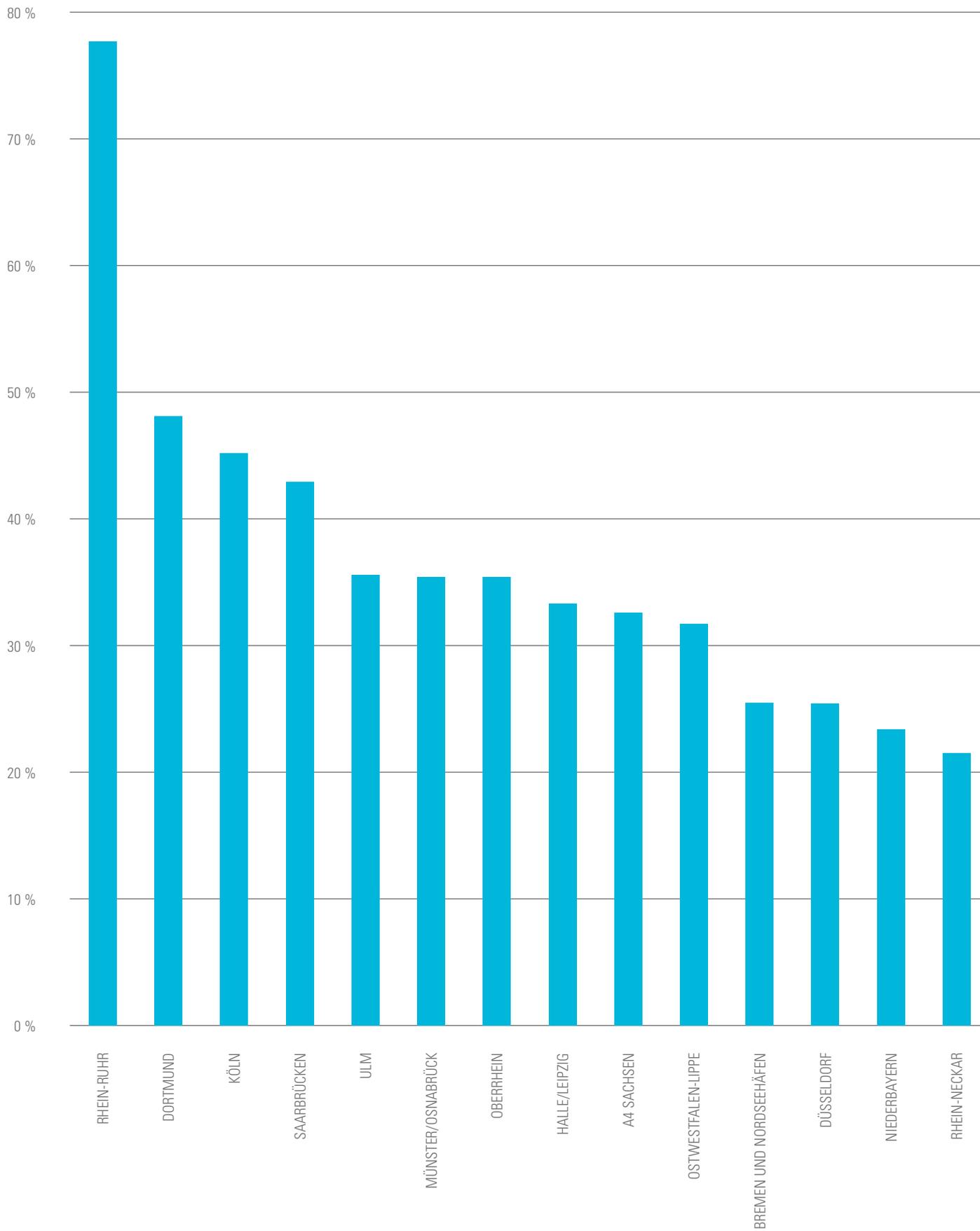


<sup>8</sup>Eine Erklärung der Begriffe Greenfield und Brownfield befindet sich im Glossar.



BROWNFIELD-ENTWICKLUNG AUF EINEM EHEMALIGEN  
EISENBAHNAUSBESSERUNGSWERK  
(Quelle: BREMER AG)

Abb. 40 BROWNFIELDANTEIL DER NEUBAULOGISTIKFLÄCHE NACH LOGISTIKREGIONEN, 2010 – 2014



In den letzten fünf Jahren zeigt sich kein einheitlicher Trend. Während 2011 jeder dritte Quadratmeter auf einem Brownfield entwickelt wurde, sank das Volumen 2014 wieder deutlich ab. Obwohl es für Entwickler tendenziell schwieriger wird, große unbebaute Flächen zu finden, bedeutet dies nicht im gleichen Zuge einen Bedeutungszuwachs für revitalisierte Areale. Stattdessen weichen Entwickler eher auf etwas dezentralere Regionen aus, die dennoch über eine gute infrastrukturelle Anbindung verfügen.

### ***DIE LOGISTIKREGIONEN AN RHEIN UND RUHR RECYCELN AM AKTIVSTEN FLÄCHEN***

Die Art und Weise des Grundflächenverbrauchs ist regional sehr unterschiedlich. Periphere Räume mit hohen Flächenpotenzialen weisen dabei deutlich weniger Brownfields auf als verdichtete Räume mit hoher Flächenkonkurrenz und -knappheit. Dies zeigt ein Blick auf die Logistikregionen: Die Regionen in Nordrhein-Westfalen belegen die ersten drei Plätze im Ranking der Brownfieldanteile. Allen voran steht mit fast 80 % Rhein-Ruhr mit Duisburg als Zentrum, wo sich Brownfields durch die freigegebenen Flächen der ehemaligen Bergbau- und Schwerindustrie bereits zur notwendigen Norm entwickelt haben. In anderen Regionen konnten hingegen noch gar keine Konversionen registriert werden. Hier sind entweder ausreichend Greenfieldpotenziale oder eben keine Brownfieldflächen vorhanden.

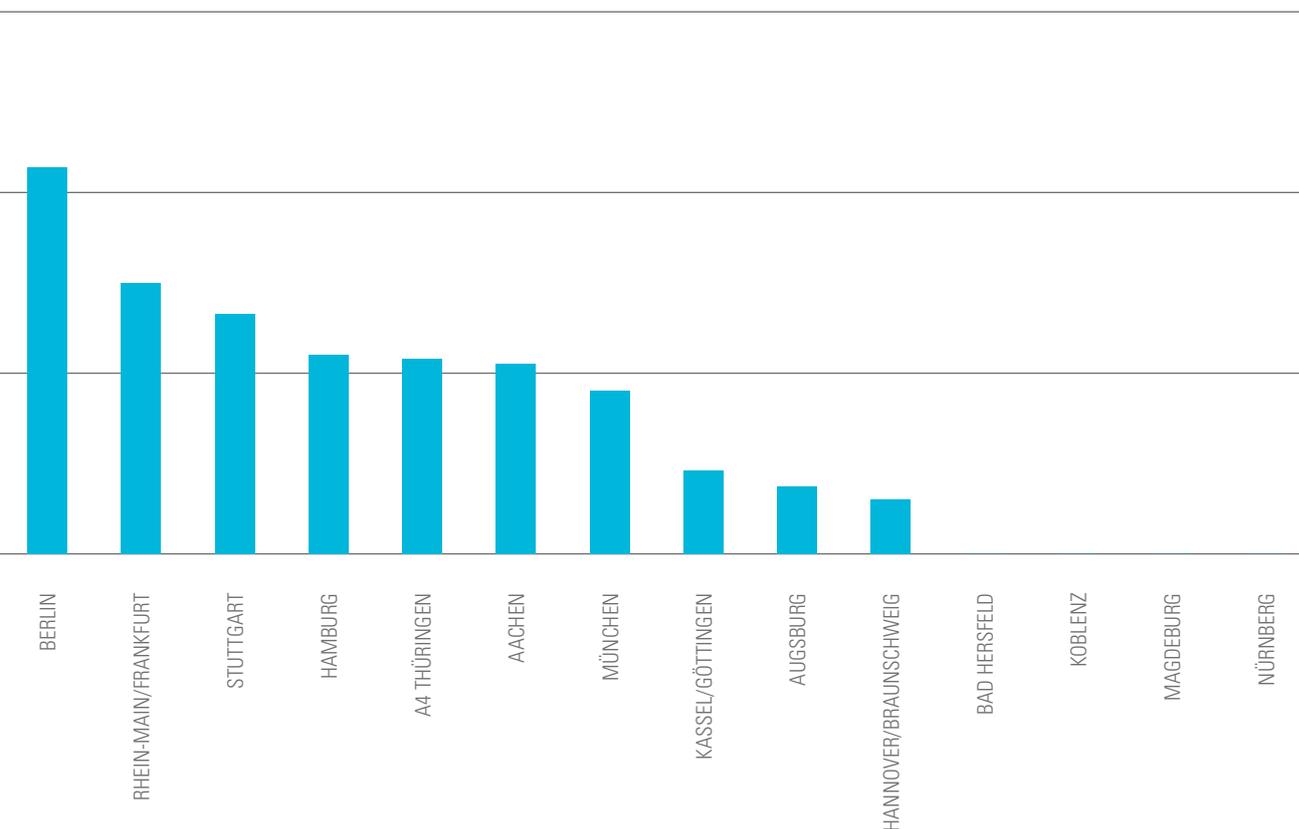
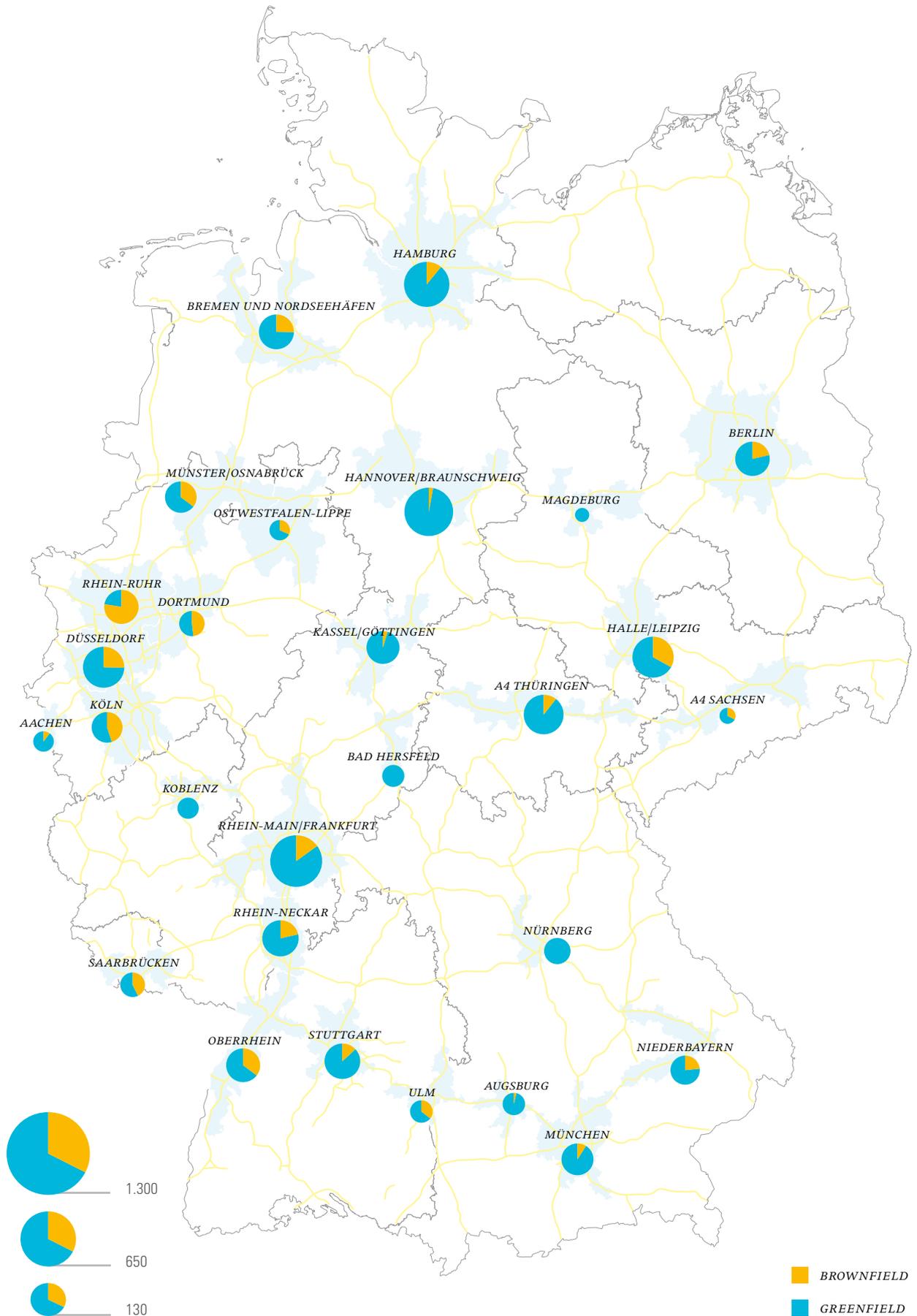


Abb. 41 FLÄCHENVERBRAUCH NACH LOGISTIKREGIONEN IN TSD. QUADRATMETER, 2010 – 2014

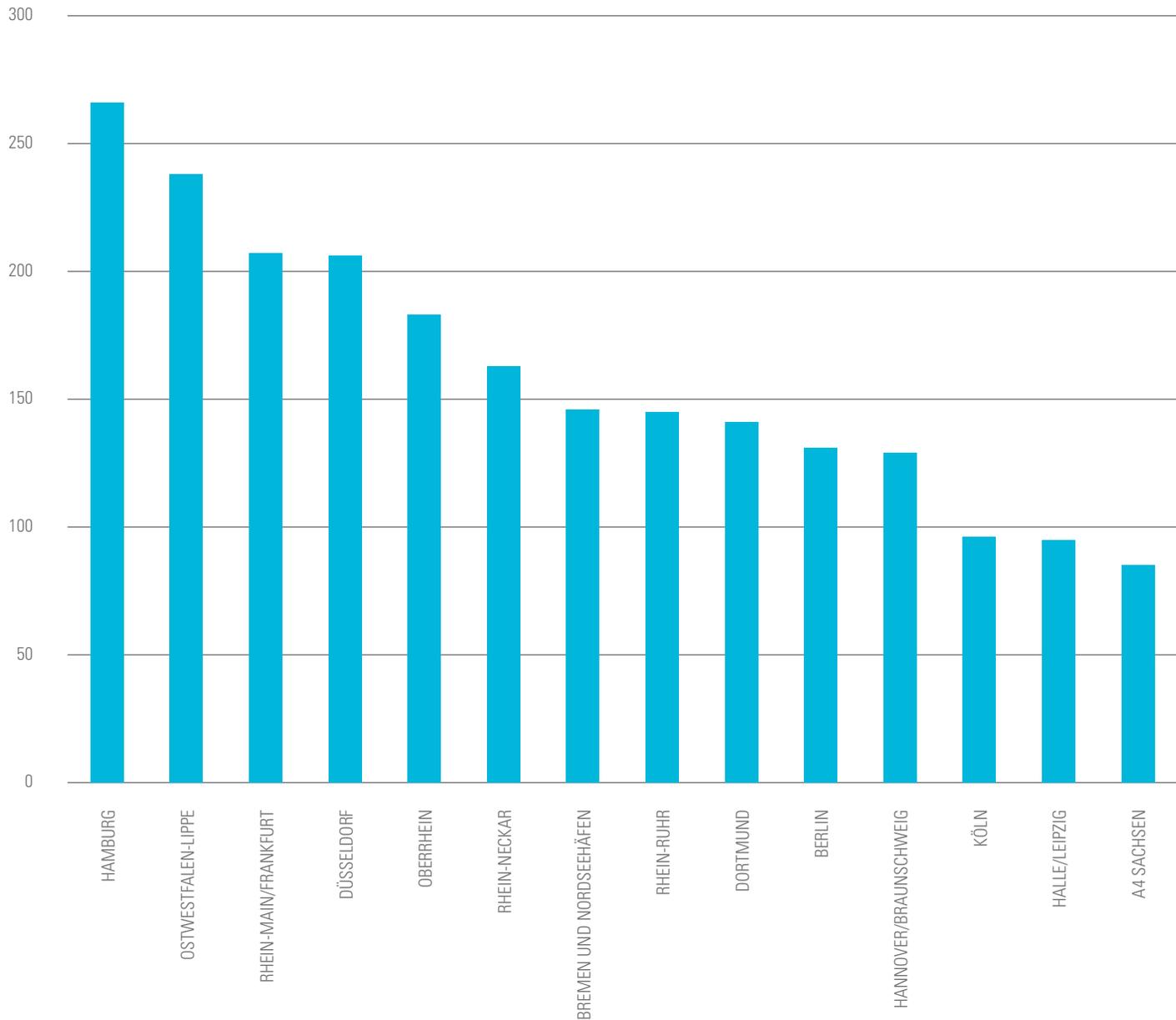


# 80%

*IMMER HÄUFIGER WERDEN LOGISTIKHALLEN AUF REVITALISIERTEN FLÄCHEN ERRICHTET. IN DER LOGISTIKREGION RHEIN-RUHR WURDEN SOGAR BEREITS 80% AUF SOGENANTEN BROWNFIELDS REALISIERT.*



Abb. 42 FERTIGGESTELLTE FLÄCHEN NACH LOGISTIKREGIONEN IN TSD. QUADRATMETER, 2015\*

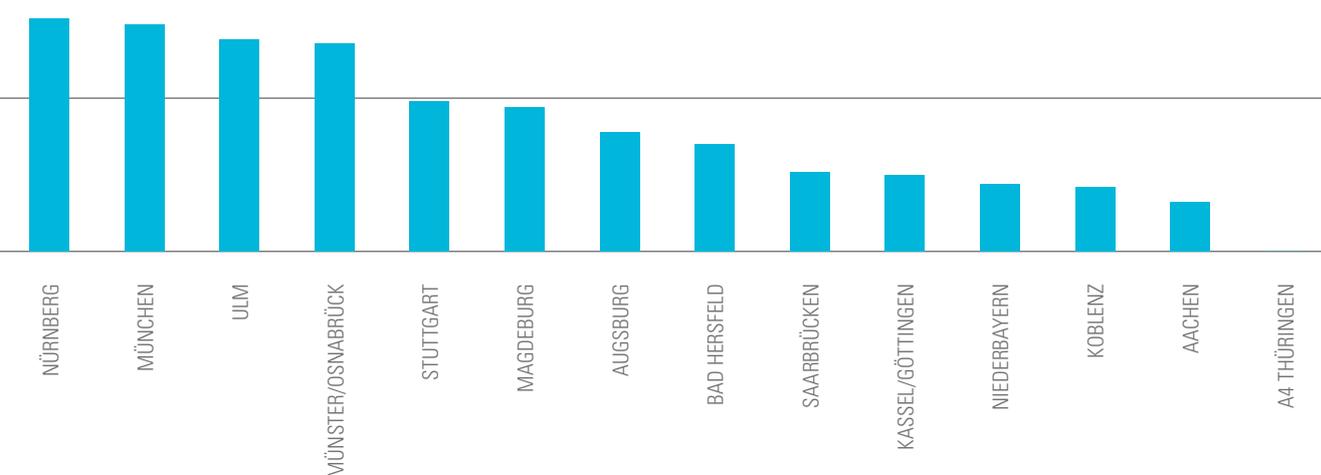


## AUSBLICK 2015

Da ein Großteil der 2015 fertigwerdenden Fläche bereits in Bau ist bzw. schon fertiggestellt wurde, lohnt bereits ein Ausblick auf das laufende Jahr, in dem insgesamt ein Fertigstellungsvolumen von knapp 3,6 Mio. qm erwartet wird. Das Ranking wird abermals von Goodman angeführt, gefolgt von der zweitplatzierten Deutschen Post/DHL mit einem Distributionszentrum in Hamburg sowie der Erweiterung der DHL-Basis in Leipzig. Damit landet zum ersten Mal im gesamten Betrachtungszeitraum ein Akteur aus dem KEP-Spektrum in den Top 20.

### *DIE ENTWICKLERLANDSCHAFT SORTIERT SICH 2015 DEUTLICH UM*

Die Platzierungen unter den Projektentwicklern verschieben sich im laufenden Jahr teilweise recht deutlich. Goodman bleibt zwar auf Rang 1, doch dann zeigen sich große Veränderungen: Die VGP Group und Panattoni Europe machen einen deutlichen Sprung nach vorn. Die Zweit- bis Fünftplatzierten der Top-20-Liste von 2010 bis 2014 der Projekt-



\* bis Q2/2015 verifizierte Werte, Q3 bis Q4/2015 geschätzte Werte auf Basis der Pipelinedaten

entwickler – Prologis, Alpha Industrial, Harder & Partner und IDI Gazeley – tauchen hingegen nicht mehr auf.

Viele Akteure wie die VGP Group waren im Zeitraum vor 2014 in Deutschland noch nicht aktiv, planen aber umfassende Entwicklungen in den kommenden Jahren. Des Weiteren konnte sich mit der Fiege-Gruppe ein vermeintlicher Logistiker in den Top 20 platzieren. Die Fiege-Gruppe verfügt jedoch über ihre eigene Projektentwicklungseinheit und wird daher in dieser

Studie zusätzlich als Projektentwickler geführt, da sie Projektentwicklungen und Mietlösungen auch für Dritte anbietet und nicht ausschließlich für den eigenen Bedarf baut.

**HAMBURG UND OSTWESTFALEN-LIPPE  
MIT GRÖSSTEN FERTIGSTELLUNGS-  
VOLUMINA 2015**

In der Logistikregion Hamburg wird im laufenden Jahr am meisten Neubaulogistikfläche fertiggestellt. Mit über 260.000 qm belegt die Region damit die Spitzenposition, nachdem sie im Vorjahr auf dem dritten Platz war. Die Silbermedaille konnte sich hingegen ein Außenseiter sichern: Die Region Ostwestfalen-Lippe liegt mit fast 240.000 qm fast gleichauf zu Hamburg. Ausschlaggebend hierfür ist das neue Gerry-Weber-Logistikzentrum in Halle/Westfalen mit 80.500 qm. Im Vorjahr belegte die Region mit Rang 20 noch einen der hinteren Plätze. Mit Rhein-Main/Frankfurt belegt wiederum eine etablierte Region den dritten Platz.

Mit über 182.000 qm schafft die Region Oberrhein den Sprung in die Top 5. Als treibende Kraft ist hier das Roth-Logistikzentrum in Wörth am Rhein mit 80.000 qm zu nennen. Einen Platz unter den besten zehn verpasst hingegen München: Die Logistikregion um die bayerische Landeshauptstadt belegt mit einem Bauvolumen von knapp 74.000 qm Platz 16. Die geringe Anzahl an Projekten ist hier einerseits durch den Mangel an geeigneten Baugrundstücken sowie die hohen Grundstückspreise zu begründen. Hier sieht man bereits, wie sich die Baumaßnahmen entlang der Autobahnachsen an Ausweichstandorte wie Oberrhein oder Ulm verlagern. Gar keine Neubaulogistikfläche wird hingegen in A4 Thüringen errichtet: Nachdem im letzten Jahr noch 217.000 qm realisiert wurden, werden in diesem Jahr überwiegend Produktionsimmobilien errichtet, die jedoch nicht in die Analyse einfließen.

### PROJEKTENTWICKLER BAUEN SPITZENPOSITION AUS

Bei den Entwicklertypen haben die Projektentwickler auch 2015 die Nase vorn und können ihren Vorsprung sogar noch weiter ausbauen. Über 46 % der in diesem Jahr fertiggestellten Flächen werden von diesem Entwicklertyp errichtet. Damit bekräftigt sich der Trend zu standardisierten und qualitativ hochwertigen Mietlösungen aus einer Hand. Im Gegenzug nimmt die Bedeutung der Logistikunternehmen als Entwickler weiter ab: Sie sind dieses Jahr für unter 400.000 qm verantwortlich und liegen damit bei nur knapp 11 %. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei den Handelslogistikern: Nachdem sie in den vergangenen Jahren ihr Netz an Logistikzentren aufwendig neugebaut und saniert haben, ist ihre Bautätigkeit dieses Jahr wieder unter 1 Mio. qm gesunken. Sie kommt auf einen Anteil von 22 %. Vorerst hat dieser Entwicklertyp damit seinen Flächenbedarf gestillt. Die Gruppe Eigennutzer/Industrie bleibt indes erstaunlich konstant bei über 16 % Anteil am Entwicklungsvolumen. Dies liegt auch an der Niedrigzinsphase. So lange diese anhält, werden die Industriebetriebe und die KMUs tendenziell für den Eigenbedarf bauen und stehen nur eingeschränkt als Mieter zur Verfügung. KEP-Dienstleister

erleben dieses Jahr ein kleines Hoch und realisieren ca. 5 % der Fläche. Verantwortlich hierfür ist fast im Alleingang die Deutsche Post/DHL, die auch im Ranking aller Entwickler für das Jahr 2015 den zweiten Platz erklimmt.

### RUND 21 % DER FLÄCHE WIRD BEREITS AUF BROWNFIELDS REALISIERT

Auch wenn Brownfieldentwicklungen noch eine geringe Rolle spielen, wird der Druck hier künftig zunehmen. In Ansätzen kann man dies bereits an den Zahlen ablesen. Nachdem im vergangenen Jahr nur 15 % der Fläche auf zuvor anderweitig genutzten Grundstücken realisiert wurde, sind es dieses Jahr bereits 21 %. Damit werden immerhin fast 750.000 qm Logistikfläche in Deutschland nicht auf der „grünen Wiese“ gebaut. Vorn mit dabei sind die bereits etablierten Brownfieldregionen Köln (66 %), Rhein-Ruhr (53 %) und Rhein-Neckar (32 %). Als Aufsteiger gilt Hamburg, das seinen Brownfieldanteil durch Neustrukturierung und Nachverdichtung alter Hafenanlagen auf fast 62 % erhöhen kann. Auch Berlin und die Rhein-Main-Region setzen dieses Jahr auf Flächenrecycling.

### LEICHTER RÜCKGANG AN ZERTIFIZIERTER FLÄCHE

Dieses Jahr werden fast 600.000 qm Logistikfläche in Deutschland nach besonders nachhaltigen Kriterien errichtet. Dennoch sind dies nur weniger als 17 % am Gesamtvolumen. Somit wird das fünfjährige Mittel von 21 % verfehlt. Dabei ist zu beachten, dass Zertifizierungen häufig erst nach der Fertigstellung des Objekts ausgestellt werden. Da sich viele Objekte noch im Bau befinden, ist dieser Anteil möglicherweise noch nicht final. Auch sind Zertifizierungen nur für einen Teil der Entwicklertypen attraktiv. Einige Vorreiterregionen konnten ihre Position dennoch halten, dazu zählen die Region Rhein-Ruhr (42 % der Fläche zertifiziert) und die Rhein-Main-Region (25 %). In 15 der 28 Logistikregionen wurden allerdings noch keine Zertifizierungen registriert.

Die Anteile innerhalb der Zertifizierungen haben sich indes leicht verschoben. Der Platzhirsch DGNB verleiht dieses Jahr „nur“ noch 87 % der Zertifizierungen, der Wert liegt 6 % unter dem fünfjährigen Mittel. Aufsteiger hingegen sind die Zertifizierer von BREEAM, die über 12 % der Fläche für sich verbuchen können. Damit könnte internationalen Zertifizierern eine höhere Bedeutung zukommen, da diese internationalen Akteure geläufiger sind.

Abb. 43 TOP-20-ENTWICKLER VON LOGISTIKFLÄCHEN IN DEUTSCHLAND, 2015\*



# *BAUTRENDS: WAS MACHT EINE NACHHALTIGE HALLE AUS?*

Bei Ankäufen, Bewertungen, Finanzierungen und vielen anderen Prüfvorgängen steht die Nachhaltigkeit eines Engagements im Vordergrund. Damit ist nicht nur die ökologische Nachhaltigkeit gemeint, sondern ob eine Finanzierung, ein Investment oder ein anderer immobilienökonomischer Vorgang langfristig sicher ausfällt. Um dies zu beurteilen, wird zumeist ein Set von Parametern der Gebäudeeckdaten für moderne Logistikhallen geprüft. Die Prüfschemata berufen sich auf im Markt kommunizierte Werte zu Bodentragfähigkeit, Hallenhöhe, Anzahl der Rolltore usw. Sofern ein Prüfobjekt dann jenseits dieser Werte liegt, gilt es als „nicht marktkonform“. Basieren diese Prüfroutinen auf verlässlichen Werten? Im Rahmen dieses Kapitels werden einige dieser Eckdaten einer Prüfung unterzogen.

Gleichzeitig muss auch die ökonomische Nachhaltigkeit im Sinne der Drittverwendungsfähigkeit berücksichtigt werden. Ist es langfristig immer sinnvoll, möglichst günstig zu bauen? Oder kann ein leicht höherer Baupreis nicht langfristig wesentlich nachhaltiger sein? Diese Überlegung betrifft auch die ökologische Bewertung einer Projektierung: Was macht hier eine nachhaltige Logistikimmobilie aus? Auch hierzu erfolgt ein kleiner Überblick. In diesem Kontext muss beachtet werden: Projektentwickler errichten eher standardisiert, während Eigennutzer eher individuell angepasste Objekte realisieren.

## ECKWERTE MODERNER HALLENOBJEKTE

Moderne Logistikimmobilien müssen in erster Linie den Anforderungen eines Nutzers entsprechen. Da dieser immer mehr als Mieter auftritt, der Folgemieter bei Auslaufen eines Mietkontrakts vielleicht aber ganz andere Vorstellungen hat, werden moderne Logistikhallen immer standardisierter errichtet. Somit wird eine maximale Drittverwendungsfähigkeit angestrebt. Viele Kriterien haben sich dabei als Eckdaten und Marktstandards für moderne Logistikimmobilien durchgesetzt. Dabei unterliegen auch diese Standardwerte unterschiedlichen Entwicklungen, die in der Vergangenheit nur eine Richtung kannten: größer, höher, mehr. Wird sich diese Entwicklung fortsetzen oder sind bereits gegenläufige Trends zu beobachten? Auf Basis der nachfolgenden Parameter werden einzelne Thesen geprüft:

- › LICHTE HALLENHÖHE
- › STÜTZRASTER
- › ROLLTORE PRO 1.000 QM
- › BODENBELASTBARKEIT
- › BÜRO- UND SOZIALFLÄCHENANTEIL

### **MUSS DIE LICHTE HALLENHÖHE MINDESTENS 12 METER UKB BETRAGEN?**

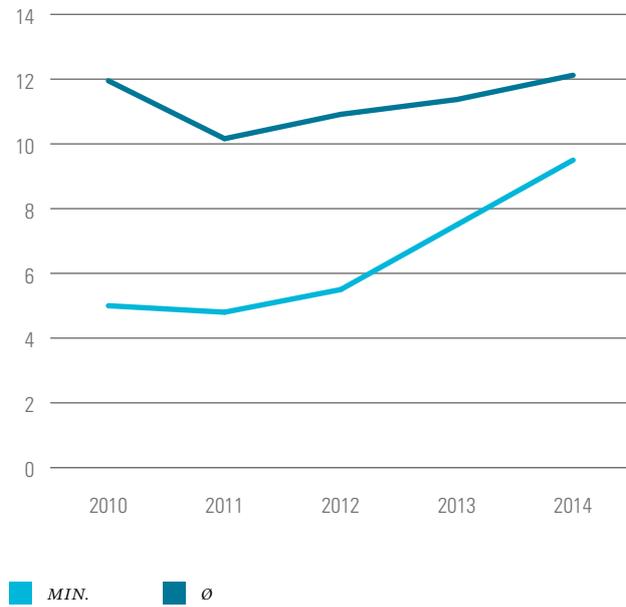
Die lichte Hallenhöhe UKB (= Unterkante Binder) beeinflusst die maximale Höhe des Lagergutes unterhalb der Tragkonstruktion. Je größer diese ausfällt, desto höher kann die Regalierung ausfallen, was die Effizienz der Halle steigert. Bei standardisierten Hallen für moderne Logistikkonzepte (ohne Hochregallager) wird meist ein Normmaß von 10,00 bis 10,50 m lichte Hallenhöhe kommuniziert. In den vergangenen Jahren wird jedoch immer stärker eine Hallenhöhe von bis zu

12,00 m oder gar 14,00 m UKB als Richtmaß für eine nachhaltige Logistikimmobilie gefordert. Durch das größere Raumvolumen soll die Flächeneffizienz weiter gesteigert werden. Wie sieht aber die gebaute Realität aus?

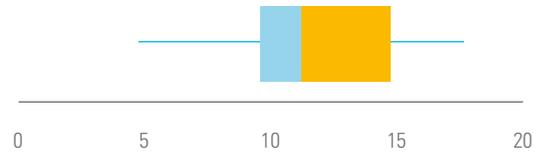
Auf Basis des Datenpools aus dem Entwicklungskapitel zeigt sich: Die Hallenhöhen werden im Minimumbereich und im Durchschnitt durchaus größer. Die „typische“ moderne Standardhalle erreicht heute 12,00 m UKB. Diese Höhe ist ein Schwellwert, da Hallen, die noch höher ausgelegt sind, auf technische Hürden treffen. Zu nennen wären hier beispielsweise strenge Anforderungen an den Brandschutz, da gängige ESFR-Sprinklersysteme nicht mehr zulässig wären. Je nach Höhe müssten spezielle Brandschutzvorrichtungen (z. B. Regalschutz) ergänzt werden, die einen baulichen und damit kostenwirksamen Aufwand bedeuten. Hierdurch wird zugleich die Flexibilität der Nutzung deutlich eingeschränkt. Gleichzeitig steigen die möglichen Lasten, die auf den Boden einwirken, was eine höhere Bodentraglast erfordert. Trotzdem werden hohe Hallen durchaus gebaut. Ein neues Normmaß von 14,00 Meter UKB ist allerdings unrealistisch, da die zu bauende Höhe neben genehmigungsrechtlichen Fragen stark ökonomisch beeinflusst wird. Abweichend vom Trend zu leicht höheren Hallen ist die Höhe von 10,00 bis 10,50 m UKB die flexibelste und wirtschaftlichste Lösung für die verschiedenen Lagergüter auch in Bezug auf eine mögliche Nutzungsänderung.

Darüber hinaus muss zwischen Logistik- und Umschlaghallen differenziert werden. Umschlaghallen benötigen eine deutlich geringere Hallenhöhe, da das Lagergut ohne lange Lagerzeit schnell umgeschlagen wird. Eine hohe Hallenregalierung ist daher nicht notwendig.

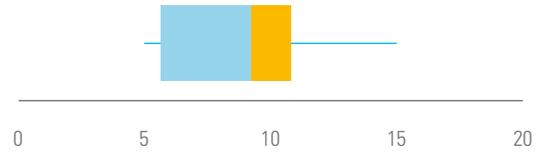
Abb. 44 ENTWICKLUNG DER HALLENHÖHEN UKB IN METER, 2010 – 2014



LOGISTIKHALLEN



UMSCHLAGHALLEN



Die hier gewählte Darstellungsform nennt sich Boxplot. Eine Erläuterung, wie ein Boxplot zu lesen ist, befindet sich im Glossar.



## *DAS STÜTZRASTER VON 24 X 12 METERN HAT SICH ETABLIERT*

Das Stützraster bezeichnet das Ordnungssystem der Stützen einer Lagerhalle und ist vor allem in Bezug auf eine effiziente Flächennutzung wichtig. Optimal wäre eine Halle ganz ohne Stützen, um die maximale Flexibilität hinsichtlich Ausnutzung und Regalierung zu erreichen. Gängige Systeme sind 12 x 12 m, 18 x 12 m bzw. 24 x 12 m. Mittlerweile sind auch sehr weite Raster deutlich über den genannten technisch möglich und keine Exoten mehr. Realisiert werden diese freien Stützweiten von bis zu 60 m meist nur für Eigennutzer und Spezialimmobilien wie Crossdocks.

Die Wahl des Stützrasters hat drei wesentliche Einflussfaktoren:

- › REGALANLAGE/LOGISTISCHE ABLÄUFE
- › LAGERGUT IN VERBINDUNG MIT DER SPRINKLERANLAGE
- › BAUKONSTRUKTION

Als sinnvolles Verhältnis zwischen Flexibilität und wirtschaftlichem Nutzen gilt ein Rastermaß von 22,50 bis 25,00 m in Dachbinderrichtung und 12,00 bis 18,00 m in Richtung des Abfangbinders. Für den Neubaubereich gilt ein Stützraster von 24 x 12 m als gängiges Layout einer standardisierten Hallenkonstruktion. Dieses Achsraster findet man tendenziell in sehr großen Objekten, die bis bzw. über 100.000 qm aufweisen (Mittelwert rund 46.500 qm).

Abb. 45 *GROSSZÜGIGES STÜTZRASTER EINER MODERNEN LOGISTIKHALLE*



Einzelne Kundengruppen schätzen weite Achsraster oder gänzlich stützenfreie Konstruktionen. Zu diesen gehört die Automobilbranche. Hier sind Rastermaße von 30 x 15 m häufig anzutreffen. KEP-Dienstleister nutzen gerne stützenfreie Hallen, die eine flexible Ausnutzung der Hallenfläche ermöglichen.

*MINDESTENS 1 DOCK PRO  
1.000 QUADRATMETER HALLEN-  
FLÄCHE – BESSER JEDOCH MEHR*

Rampentore bzw. Docks sind essenziell für die effiziente Andienung der Logistikimmobilie. Bei der Analyse des Datenpools zeigt sich, dass in modernen Logistikhallen im Schnitt 35 bis 50 Docks verbaut werden. Bei größeren Objekten kann die Anzahl auch deutlich darüber liegen.

Viel wichtiger als die absolute Zahl ist jedoch das Verhältnis. Für moderne Logistikzentren wird ein Verhältnis von etwa 1 Dock pro 1.000 qm Hallenfläche als marktkonform definiert. Umschlaghallen benötigen deutlich mehr – oft über 10 Docks pro 1.000 qm.

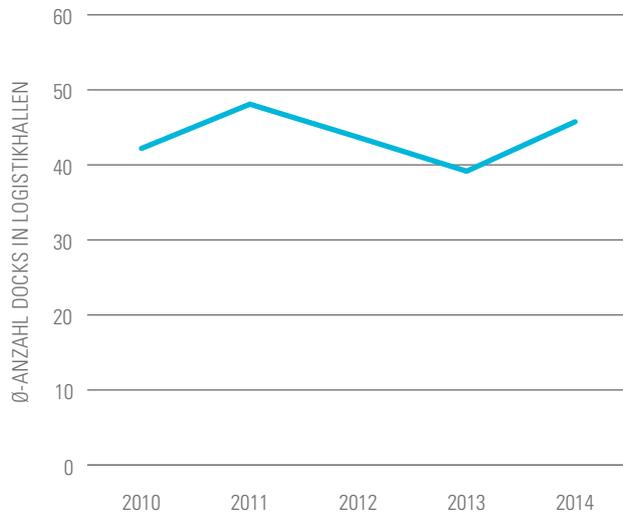
Kürzere Lieferzeiten und „Same Day“-Zustellungen erfordern eine ausreichend hohe Anzahl an Docks und Rampen. Während der Median bei Logistikhallen über die gesamte Betrachtungsdauer bei rund 1,2 – 1,3 Docks pro 1.000 qm liegt, liegt er bei Umschlaghallen bei rund 10 Docks pro 1.000 qm. Beide Typen weisen sogar einen sehr großen Anteil an Hallen auf, die oberhalb des Medians liegen, d. h. pro 1.000 qm Hallenflächen stehen mehr als das geforderte Rampentor zur Verfügung.



Abb. 46 DOCKS UND RAMPENTORE EINER  
UMSCHLAGHALLE



Abb. 47 ANZAHL DER DOCKS IN NEUBAU-HALLEN, 2010 – 2014

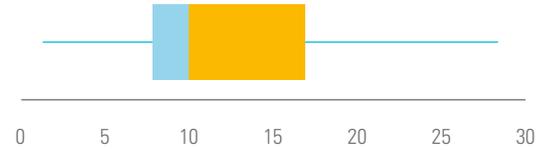


#### DOCKS PRO 1.000 QUADRATMETER HALLENFLÄCHE

##### LOGISTIKHALLEN



##### UMSCHLAGHALLEN



#### DIE BODENBELASTBARKEIT SOLLTE 6 ODER BESSER MEHR TONNEN/ QUADRATMETER BETRAGEN

Logistikimmobilien haben hohe Anforderungen an die Bodenbelastbarkeit zu erfüllen: Verschiedenste Waren müssen gelagert und umgeschlagen werden. Dies können schwere Maschinenteile sein oder Schwerlastregale, die bei großen lichten Gebäudehöhen eine hohe Punktlast auslösen können. Als Standard wird eine Belastbarkeit von 50 kN/qm bzw. 5 t/qm kommuniziert. Häufig wird der Ruf nach einer höheren Belastbarkeit laut. Ist es daher sinnvoll eine immer höhere Tragfähigkeit anzustreben, um die Drittverwendungsfähigkeit zu maximieren? Benötigen die Logistiker überhaupt soviel Traglast, wenn nur leichtgewichtige Waren gelagert werden sollen? Der Blick in den Datenpool ermittelt den Status quo.

Obwohl es auch Hallen mit weniger Bodentraglast gibt, haben sich bei Neubauten die minimalen 5 t/qm etabliert. Der stabile Durchschnittswert pendelt zwischen 5,5 und 6 t/qm. Maximal werden Tragfähigkeiten zwischen 8 und 10 t/qm erreicht. Die Ansätze bei Umschlagimmobilien weichen hiervon nicht ab, wenn Fördertechnik eingebaut wird. Ist dies nicht der Fall, sind deutlich geringere Anforderungen vorhanden.

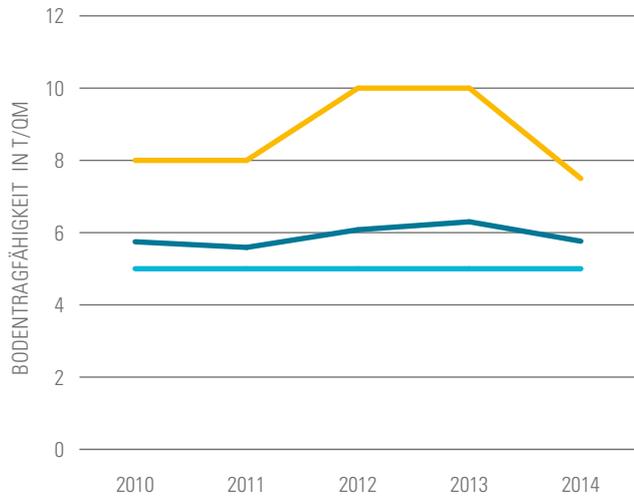
Ein Hallenboden kann im Nachhinein am wenigsten verändert werden – im Gegensatz zu Dach oder Seitenwänden. Gleichzeitig stellt die Tragfähigkeit sicher, dass die Halle eine hohe

Drittverwendungsfähigkeit aufweist. Aktuell ist zwar noch kein Trend zu höheren Tragfähigkeiten zu erkennen, im Sinne der Nachhaltigkeit erscheint es aber sinnvoll, höhere Tragfähigkeiten für Flächen und Regallasten zu gewährleisten. Noch scheuen die Projektentwickler bzw. Investoren allerdings diesen Mehraufwand.

#### EIN BÜROFLÄCHENANTEIL UNTER 10 % UND UMFANGREICHE MEZZANINE-FLÄCHEN SIND NACHHALTIG

Während in den 1980er- und 1990er-Jahren ein Büro- und Sozialflächenanteil von deutlich über 15 % üblich war, machen moderne Telematiksysteme viel Bürofläche überflüssig. Gerade bei Investments oder Nachvermietungen gilt ein zu hoher Anteil als hinderlich, da sie im Zweifelsfall leer stehen. Der Bedarf hängt maßgeblich von der Größe der Immobilie ab. Der Datenpool zeigt, dass ein Niveau um die 10 % ein realistisches Maß ist, Tendenz abnehmend. Dies gibt den Durchschnitt für alle Logistikobjekte wieder. Insgesamt variiert der Büro- und Sozialflächenanteil deutlich, wie der Boxplot dokumentiert. Große Objekte über 50.000 qm weisen in der Regel Flächenanteile unter 5 % auf, kleinere Objekte eher zwischen 5–10 %. Höhere Büroflächenanteile sind unter anderem bei großen Hubs zu beobachten, die zahlreiche administrative Aufgaben wahrnehmen. Geringere Büroflächenanteile benötigen Umschlaghallen. Der Median liegt hier bei 5 %, die Streuung ist zudem niedriger.

Abb. 48 ENTWICKLUNG DER BODENTRAGFÄHIGKEIT, 2010 – 2014



BODENTRAGFÄHIGKEITSSPANNE

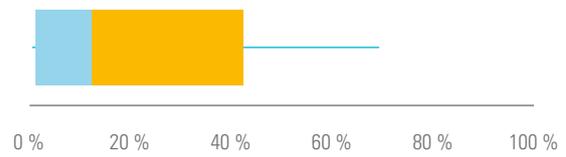
LOGISTIKHALLEN



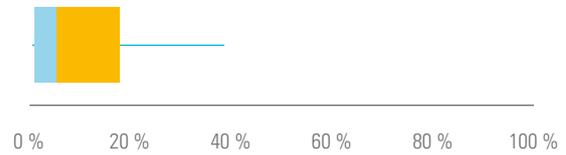
Abb. 49 BÜRO- UND SOZIALFLÄCHENANTEILE IN %



LOGISTIKHALLEN



UMSCHLAGHALLEN



Da ein potenzieller Nachnutzer andere Anforderungen stellen kann, muss ein gewisser Büroflächenanteil vorhanden sein. Hallen mit nur 2 % bis 5 % können für den ein oder anderen zu geringdimensioniert sein. Mindestens so wichtig wie der Büro- und Sozialflächenanteil sind auch Mezzanineflächen und Kommissionierbühnen. Hier werden viele Servicetätigkeiten durchgeführt, sodass Produktion und Logistik immer stärker verwischen. Stark nachgefragt werden Mezzanineflächen vor allem von den Bereichen Handel und E-Commerce. Da die Industrie 4.0 diesen Effekt noch weiter verstärkt, sollte bei der Hallenkonstruktion hierauf Wert gelegt werden, damit sie nachhaltig attraktiv ist.

### *AUF ÄSTHETIK UND FLEXIBILITÄT SOLLTE STÄRKER WERT GELEGT WERDEN*

Logistikimmobilien werden aus städtebaulicher Sicht seit jeher wenig wertgeschätzt. Viele kritisieren ihre Ästhetik

und den Raum, den sie einnehmen. Eine Integration in städtebauliche Strukturen schien lange Zeit unmöglich und auch auf der „grünen Wiese“ sind sie aufgrund der vermeintlichen ökologischen Folgen (Flächenversiegelung) nicht von allen gern gesehen.

Aktuelle Beispiele zeigen, dass es auch anders geht. Innovativ und ästhetisch entsteht eine neue Generation an Logistikobjekten, die nicht nur besser aussehen als ihre Vorgänger, sondern auch mehr können. Aufwendige Holzkonstruktionen oder Außenwände mit besonderen Werkstoffen verleihen den Logistikzentren heute eine moderne, ansehnliche Architektur, die sich mit der städtebaulichen Integration, z. B. auf ehemaligen Brownfields, gut vereinbaren lässt.

Während Eigennutzer bereits häufiger architektonisch hochwertige Logistikhallen errichten, da sie dies als Ausdruck ihrer Unternehmenskultur sehen, scheuen Projekt-



Abb. 50 *MODERNE LOGISTIKIMMOBILIE IN GERNESHEIM*

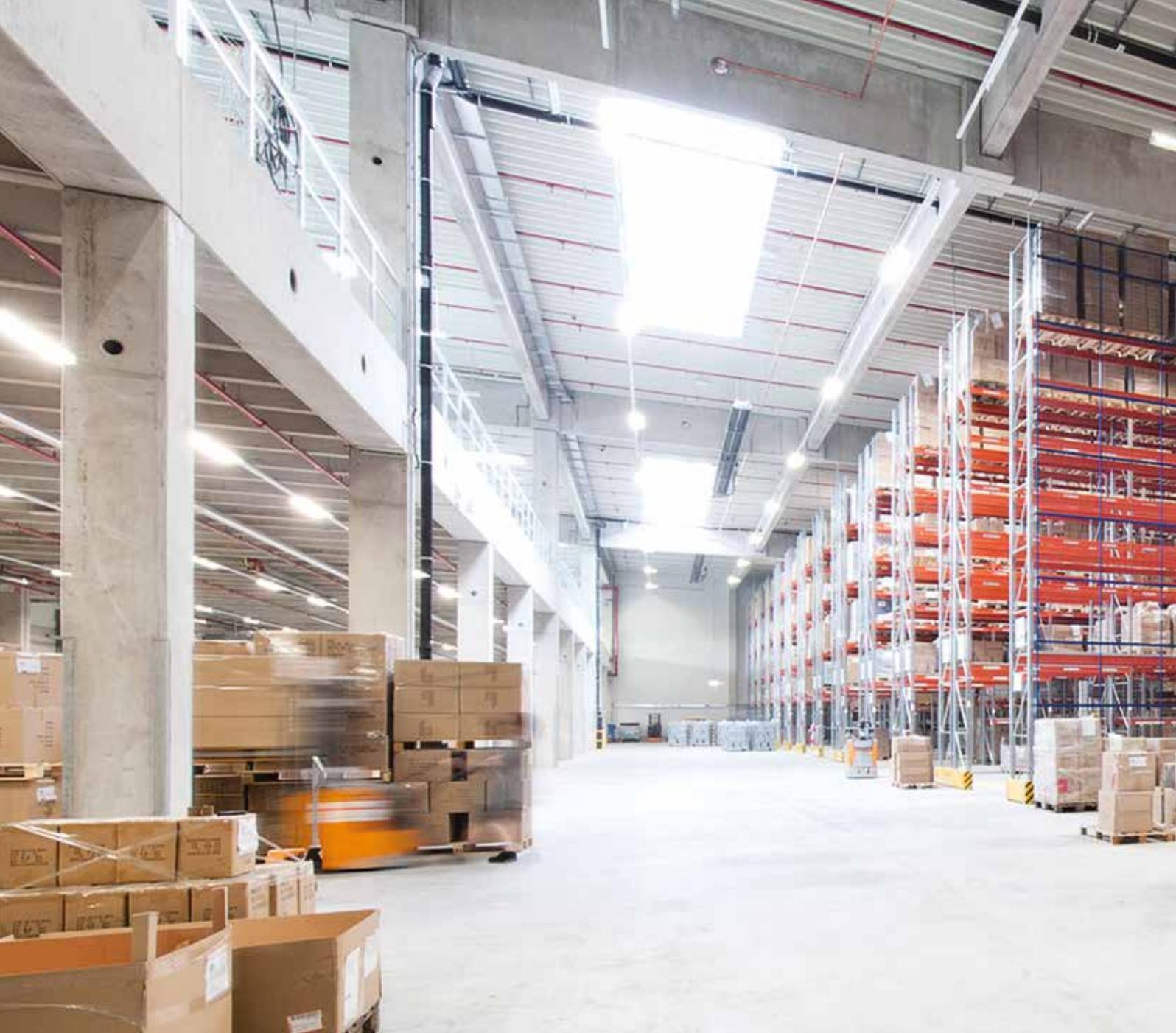
entwickler und Investoren die Mehrkosten solcher Maßnahmen. Durch den Wettbewerb um Flächen und einer sich etablierenden Beteiligungskultur der Bürger kann ein Umdenken jedoch Genehmigungsprozesse forcieren. Einzelne Leuchtturmprojekte gibt es bereits in Deutschland. In den Nachbarländern, z. B. den Niederlanden oder Österreich, sind Logistikimmobilien mit hochwertiger Architektur bereits etablierter.

### **MULTI-USE UND MULTI-TENANT FÜR DIE LOGISTIKIMMOBILIE DER ZUKUNFT**

Neben der Ästhetik spielt die Größe des Objekts und die Multifunktionalität von Logistikimmobilien eine zunehmende Rolle. Projektentwickler setzen verstärkt auf Multi-Tenant- und Multi-Use-Objekte, denn sie erhöhen die Drittverwendungsfähigkeit und sichern langfristig stabile Cashflows. Das Prinzip ist nicht neu, die verstärkte Integration in die häufig stark spezialisierten und angepassten Hal-

len- und Produktionsflächen allerdings schon. Neben gesetzlichen Vorgaben zum Brandschutz müssen Architekten somit vermehrt gestalterische Lösungen sowie sicherheits-effiziente Lösungen zur Abgrenzung der Räume finden, ohne dass die Nutzbarkeit eingeschränkt wird. Die Flexibilität ist für neue Nutzer entscheidend: Im Neubau ist z. B. der Einbau einer Gebäudeleittechnik (GLT) im Anfangsinvest teurer, zahlt sich aber im Rahmen der Nutzungsdauer deutlich aus. Vor dem Hintergrund der Industrie 4.0 und den neuen Anforderungsprofilen der Zukunft sind solche Logistikzentren bereits gut dafür gerüstet. Diese Anpassung und die Nutzung ehemals brachliegender Brownfields kann eine höhere Wertschöpfung in den Hallen erzielen. Dabei werden wertvolle Arbeitsplätze auf bisher untergenutzten Arealen erzeugt.





## NACHHALTIGES BAUEN – MOMENTAUFNAHME UND AUSBLICK

Von Logistikimmobilien wird heute mehr erwartet als die Erfüllung des „Just in Time“-Prinzips. Viel stärker als noch vor wenigen Jahren geht es um die städtebauliche Integration, die architektonische Gestaltung, die Lage, die fachgerechte und schadensfreie Lagerung der zu transportierenden Ware und vor allem um die ökologische Nachhaltigkeit des Objektes.

Die Begriffe „ökologisches Bauen“, „nachhaltiges Bauen“ oder auch „Green Building“ sind kaum mehr wegzudenken. Eine ressourcenschonende und zukunftsorientierte Bauweise setzt sich nun auch bei Logistikobjekten durch. Dabei kann

ein Gebäude als „Green Building“ bezeichnet werden, wenn eine Ressourceneffizienz bezüglich Energie, Materialien und Wasser gegeben ist. Ziel ist es, die negativen Auswirkungen auf die Umwelt zu reduzieren. Objekte, die hierfür ausgelegt sind, können dies mit einem der bereits dargestellten Green Labels nachweisen.

Der gesamte Lebenszyklus jeder Immobilie zeigt, dass durchschnittlich nur ca. 20 % der Gesamtkosten während der Bauphase entstehen. In der Phase der Bewirtschaftung fallen die restlichen 80 % an. Die Nebenkosten entwickeln sich immer



Abb. 51 *LOGISTIKHALLE MIT LICHTBÄNDERN*

mehr zur „zweiten Miete“. Das ist im Prinzip bei Logistikimmobilien ebenfalls der Fall. Eine Reduzierung der anfallenden Bewirtschaftungskosten erscheint demnach als überaus sinnvoll. Gerade in der Planungs- und Bauphase entscheidet sich häufig, wie teuer die Bewirtschaftung in der Nutzungsphase ausfallen. Etwas höhere Baukosten können sich schnell amortisieren. Eigennutzer achten dabei in der Regel stärker auf die „zweite Miete“ als Projektentwickler.

### *NEUE GESETZLICHE ANFORDERUNGEN AN ENERGIEEFFIZIENTES BAUEN*

Der Trend zur grünen Logistikimmobilie findet sich nicht nur in Bewertungssystemen, sondern auch in gesetzlichen Verordnungen wieder. So wurde im März 2015 vom Bundesrat ein Gesetzesentwurf bestätigt, der eine Pflicht zur Durchführung von sogenannten Energieaudits vorsieht. Ziel dieser EU-Energie-Effizienzrichtlinie ist die Reduzierung des Primärenergiebedarfs. Vorgesehen ist eine zwanzigprozentige Reduzierung bis 2020 im gesamten Euroraum. Außerdem treiben viele Projektentwickler und Investoren auch selbst neue Bauweisen und Materialien zur energieeffizienten Nutzung voran.

## DIE BESTANDTEILE DES NACHHALTIGEN BAUENS

Lange Zeit galten Logistikimmobilien aufgrund ihrer wenig ökologischen Bauweise und Ausstattung als hohe CO<sub>2</sub>-Emittenten. Aktuelle Untersuchungen ergaben, dass Logistikobjekte einen Anteil von 15 % am gesamtdeutschen jährlichen Gesamtverbrauch für Raumwärme haben. Oft werden die Einsparpotenziale durch Investoren und Projektentwickler noch unterschätzt. Eine optimierte Dämmung der Fassaden- und Dachflächen kann bereits durch geringe Zusatzkosten verbaut werden und die Energieeffizienz langfristig steigern. Große Effekte können im Bereich der Tore realisiert werden: Hier sind wärmegeämmte Überladebrücken, aufblasbare Torabdichtungen und Tore bis auf den Ladehof möglich. Der Energieverbrauch lässt sich dadurch um ein Vielfaches senken.

Um die künstliche Beleuchtung zu reduzieren und gleichzeitig eine angenehme Arbeitsatmosphäre zu schaffen, sind Lichtbänder und -kuppeln gute Maßnahmen. Der Preisverfall und die technische Weiterentwicklung bei LED-Leuchten werden dazu führen, dass diese energieeffiziente Art der Beleuchtung

bald zum Standard gehört. Darüber hinaus gibt es eine Fülle von weiteren Maßnahmen, um eine ökologisch nachhaltige Logistikhalle zu errichten.

## DAS KRAFTWERK LOGISTIKIMMOBILIE – SELBSTVERSORGUNG MIT ERNEUERBARER ENERGIE

Neben den Baustoffen und der Ausstattung spielt die Energieform eine entscheidende Rolle, um ein nachhaltiges Gebäudekonzept zu erzielen. In Logistikneubauten wird daher vermehrt auf erneuerbare Energien gesetzt. Je nach örtlicher Gegebenheit entscheiden sich Eigennutzer heute öfter für Solar- und Photovoltaikanlagen (PV). Bei Projektentwicklern und Investoren sind Modelle zur Eigenstromerzeugung und -nutzung auf dem Vormarsch.

Logistikimmobilien sind aufgrund ihrer großen Flachdächer geradezu dafür prädestiniert. Solarstromanlagen können einerseits in die Gebäudehülle integriert, andererseits aber auch einfach als PV-Module auf dem Dach montiert werden. Eine geothermische Heizanlage kann in Kombination mit der Boden-

Abb. 52 LOGISTIKHALLE MIT PHOTOVOLTAIKMODULEN





**Abb. 53** *DGNB-PLATIN ZERTIFIZIERTER NEUBAU DES FIEGE LOGISTIKZENTRUMS RHEIN-MAIN (DIEBURG)*

platte oder Massivdecken zur Betonkernaktivierung und einer Beheizung über Kombigeräte zum Heizen und Kühlen hohe Effizienz entfalten. Allerdings bedürfen diese Anlagen einer laufenden Instandhaltung, die nicht unterschätzt werden sollte.

#### ***HÄUFIG ENTSCHIEDET DIE STRATEGIE: KURZFRISTIGER EXIT ODER LANGFRISTIGE HALTEDAUER***

Bei der Konstruktion muss stets über die Qualität der Bauweise entschieden werden. Häufig wird enorm auf die anfallenden Baukosten geachtet. Dabei kann ein gewisses Maß an Mehrkosten die langfristig nachhaltigere Lösung sein, sei es ein massiverer Bodenaufbau oder eine stärkere Dämmung. Eine aufwendige technische Gebäudeausrüstung (TGA) mit LED, GLT und Geothermie stellt ebenfalls eine nachhaltige Lösung dar. Der kostengünstigere Bau mag kurzfristig die attraktivere Variante sein – insbesondere wenn in absehbarer Zukunft ein Exit geplant wird. Sofern jedoch ein langfristiges Engagement oder angestrebt wird, tendieren viele Eigennutzer und Vermieter zur etwas teureren Ausfertigungen.

#### ***DIE LOGISTIKIMMOBILIE DER ZUKUNFT WIRD „LEAN, GREEN, CLEAN“***

Klimawandel, Ressourcenverknappung – dagegen stellen sich auch die Logistikimmobilien. Eine nachhaltige Bauweise und ausgefeilte Energieeinsparkonzepte reduzieren die Betriebskosten und schonen die Umwelt. Die wenigen aufgeführten Beispiele dokumentieren dies bereits.

Gemäß des Mottos „Lean, Green, Clean“ haben sich Logistikimmobilien enorm weiterentwickelt. Die Bau- und Ausstattungstrends von heute lassen die unansehnlichen und unökologischen Logistikimmobilien zu ästhetischen und energieeffizienten Objekten reifen.

## FAZIT UND AUSBLICK

Der Bau und die Bewirtschaftung von Logistikimmobilien entwickeln sich technisch ständig weiter. Dabei stehen vor allem Aspekte der Nachhaltigkeit im Vordergrund, die die Ressourcen- und Flächeneffizienz steigern. Neue Beleuchtungskonzepte, regenerative Energien und eine effiziente Wärmedämmung sind für Logistikneubauten unerlässlich geworden.

Darüber hinaus ergeben sich neue Anforderungen an die strukturelle Baukonstruktion. Auch wenn ein „höher, schneller, weiter“ nicht immer notwendig und sinnvoll erscheint, so müssen die Objektparameter dennoch so gewählt werden,

dass sie auch eine ökonomisch nachhaltige Verwertung gewährleisten können. Denn die Drittverwendungsfähigkeit der Immobilien wird durch den Anpassungsdruck der Megatrends immer wichtiger.

Beide Aspekte, Ökologie und Ökonomie, machen die Logistikimmobilie der Zukunft effizient und nachhaltig. Dabei kann ein transparenter und abgestimmter Realisierungsprozess unter Einbezug mehrerer Partner sinnvoll sein. Sofern in einer frühen Phase potenzielle Mieter, Bauherren, Investoren, Banken und weitere Akteure am Projekt zusammenarbeiten und ihre



Kompetenzen bündeln, erhöht sich die Chance, ein optimiertes Hallenprodukt in kurzer Bauzeit zu errichten. Andernfalls steigt die Gefahr, Kapital durch Planungsanpassungen oder der Nicht-Ausnutzung möglicher Potenziale zu vergeuden.

Im Ausblick wird die Logistikimmobilie einerseits standardisierter im Bau, andererseits wird die Logistikimmobilie immer stärker am Ersthändler ausgerichtet. Daher kommt es zu einer Ausdifferenzierung der Gebäudetypen:

- › PAKETVERTEILZENTREN
- › BUSINESS PARKS MIT LAGERFLÄCHEN
- › E-COMMERCE-IMMOBILIEN
- › LAST-MILE-IMMOBILIEN
- › TEMPERATURGEFÜHRTE GEBÄUDE
- › DISTRIBUTIONSHALLEN MIT FOKUS AUF KOMMISSIONIERUNG

Das Ziel ist es dennoch, die Gebäude so effizient und nachhaltig wie möglich zu bauen, ökologisch zu optimieren und eine hohe Drittverwendungsfähigkeit zu gewährleisten.

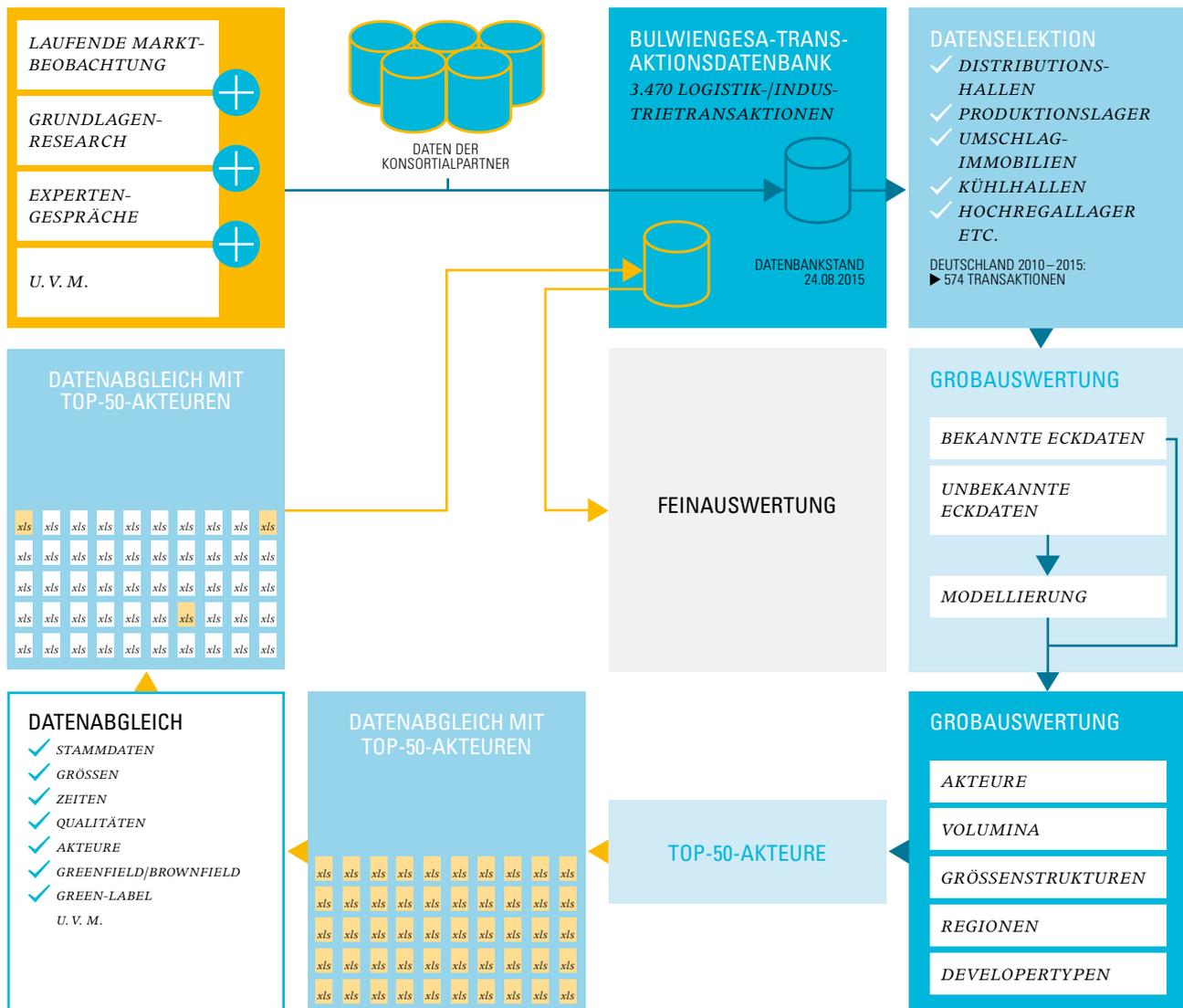


# *DER INVESTMENT- MARKT FÜR LOGISTIK- IMMOBILIEN*

Seit einigen Jahren rücken Logistikimmobilien immer stärker in den Fokus von Investoren. Vergleichsweise hohe Renditen, die zudem weniger zyklisch ausgeprägt sind als im Büro- oder Einzelhandelsbereich, machen dieses Segment für Immobilieninvestoren und Kreditgeber attraktiv. Die Markttransparenz ist dabei noch nicht sehr ausgeprägt. Wie hoch sind die Transaktionsvolumina im Zeitverlauf? Wie sieht es in den einzelnen Logistikregionen aus? Wer sind die wichtigen Marktakteure? All dies sind Fragestellungen, die in diesem Kapitel beantwortet werden.

Der methodische Ansatz ist vergleichbar mit dem aus dem Entwicklungskapitel. Die vergangenen fünf Jahre werden intensiv analysiert und eine valide Datenbasis grundlegender Kennziffern für sämtliche Regionen erzeugt. Diese ermöglicht Aussagen für die zukünftigen Entwicklungen. Kernstück der Analyse ist erneut ein Datenpool aus der laufenden Marktbeobachtung, einem intensiven Grundlagenresearch und zahlreichen Expertengesprächen. Auch hier wurden die Daten mit den 50 wichtigsten Investoren individuell abgeglichen, um die Datenbasis weiter zu verbessern. Letzte fehlende Daten wurden auf Basis einer Modellrechnung ergänzt.

Abb. 54 **METHODIKMODELL ZUR ERFASSUNG DER INVESTMENTS**



## 96 DER INVESTMENTMARKT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 2010–2015

Mit einem Transaktionsvolumen von knapp 41 Mrd. Euro über alle Assetklassen wurde 2014 auf Deutschlands Investmentmärkten das drittbeste Jahresergebnis überhaupt registriert. Diese sehr positive Entwicklung ist vor allem auf ein stark gestiegenes Interesse deutscher und ausländischer Investoren zurückzuführen. Die Investitionsbedingungen sind ausgesprochen attraktiv: das historisch niedrige Zinsniveau, günstige Finanzierungskonditionen, ein im internationalen Vergleich moderates Preisniveau sowie eine insgesamt stabile deutsche Konjunktur.

### INVESTMENTS IN LOGISTIKIMMOBILIEN ERREICHTEN 2014 NEUEN REKORDWERT

Auch das reine Transaktionsvolumen für Logistik- und Umschlagimmobilien erreichte 2014 mit gut 2,7 Mrd. Euro eine neue Rekordmarke. Dies entspricht einem Anteil von gut 7 % am Gesamtinvestitionsvolumen in gewerbliche Immobilien. Dabei konnte sowohl das Vorjahresergebnis von gut 1,7 Mrd. Euro deutlich übertroffen als auch das Fünfjahresmittel

von rund 1,5 Mrd. Euro fast verdoppelt werden. Insgesamt wurden von 2010 bis 2014 ca. 7,7 Mrd. Euro in Logistikimmobilien investiert. Bis Ende Juli 2015 wurden bereits Transaktionen im Wert von gut 1,4 Mrd. Euro bestätigt. Damit erscheint auch für 2015 ein neuer Rekord möglich, sofern es entsprechende Angebote auf dem Markt gibt.

Diese Entwicklung hat mehrere Gründe: Logistikimmobilien haben sich in den vergangenen Jahren zu einem Anlageprodukt entwickelt, das eine breite Masse an Nachfragern anspricht. Zudem ermöglicht eine verbesserte Markttransparenz, dass eine wachsende Zahl von Anlegern Investitionen in Logistikobjekte tätigt. Daneben sind in diesem Segment durchschnittlich höhere und stabilere Renditen zu erzielen als bei Büro- und Einzelhandelsimmobilien. Vor dem Hintergrund der allgemeinen Produktknappheit und überhöhten Preisen in anderen Assetklassen können die avisierten Investitionsziele vieler Unternehmen oft nur durch die Erweiterung der Anlageprofile erreicht werden.

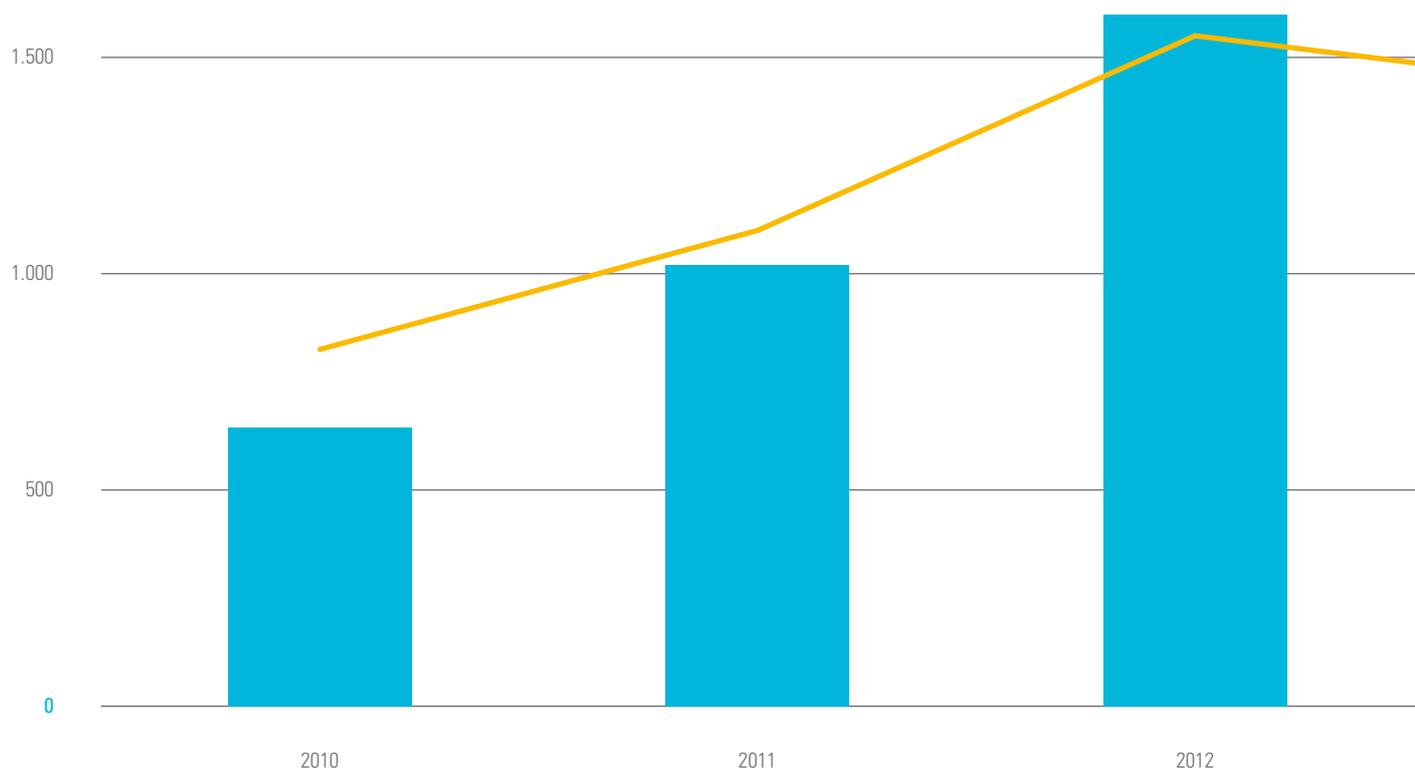
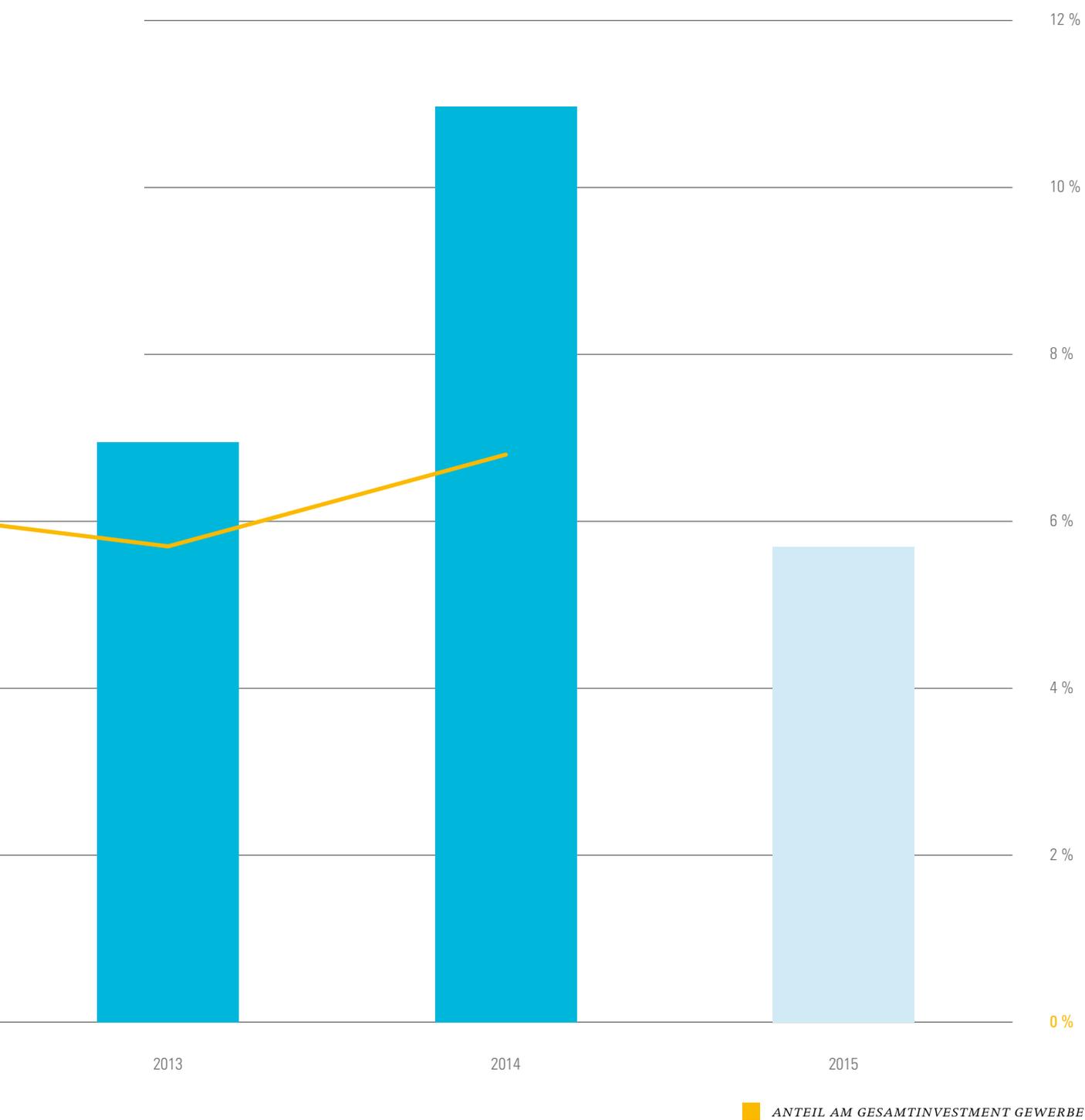


Abb. 55 INVESTMENTVOLUMEN IN DEUTSCHE LOGISTIKIMMOBILIEN IN MIO. EURO, 2010 – 2014, AUSBLICK 2015\*



## DIE PORTFOLIOTRANSAKTIONEN AUF DEM DEUTSCHEN LOGISTIKIMMOBILIENMARKT

### PORTFOLIOTRANSAKTIONEN MIT GROSSEM ANTEIL AM STEIGENDEN INVESTMENTVOLUMEN

Um relativ schnell ein hohes Anlagevolumen zu platzieren und Marktanteile einzunehmen, setzen viele Akteure verstärkt auf Portfoliotransaktionen. Ein Teil der starken Entwicklung der letzten Jahre ist durch diese Zunahme zu begründen. 2014 verzeichnete im Vergleich zum Vorjahr mit rund 889 Mio. Euro nahezu doppelt so viel Transaktionsvolumen von Portfoliodeals wie noch 2013. Insgesamt wurden 2014 gut 32 % des Transaktionsvolumens mit Paketverkäufen erzielt.

Auch das Volumen der Einzelverkäufe ist stark angestiegen – im Jahresvergleich um gut 48 % auf knapp 1,9 Mrd. Euro. Die größte Einzeltransaktion wurde 2014 mit dem Verkauf des 150.000 qm großen Daimler-Logistikzentrums in Offenbach an der Queich an den Tilad Investment Funds SPC verzeichnet. Weitere Großabschlüsse mit einem Investitionsvolumen von jeweils deutlich über 50 Mio. Euro wurden durch Union Investment getätigt: Sie erwarb mit dem Tom-Taylor-Logistikzentrum in Hamburg sowie dem Fiege-Logistikzentrum in Dieburg gleich zwei Neubauten. Mit über 160 Transaktionen 2014 wurden rund 50 mehr registriert als im Vorjahr.

### ACHT PORTFOLIOTRANSAKTIONEN ÜBER 100 MIO. EURO IN DEN JAHREN 2010 – 2014

Die größten Transaktionen in Deutschland entfallen auf Portfoliodeals und rangieren oft im dreistelligen Millionenbereich. Seit 2010 wurden 16 Portfoliotransaktionen mit gehandelten Logistikobjekten in Deutschland registriert. Allein 2014 wurden im Segment Logistik- und Umschlagimmobilien insgesamt 7 Portfolios mit einem Gesamtinvestmentvolumen von 1,1 Mrd. Euro und einer Fläche von 1,7 Mio. qm gehandelt. Gemessen am investierten Kapital (475 Mio. Euro) und am erzielten Flächenumsatz (834.000 qm) belegte Logicor mit zwei Portfoliokäufen den ersten Rang. Die mit Abstand größte Transaktion wurde 2014 mit dem Verkauf des „Moorea Portfolios“ von Tristan Capital Partners/CCPIII DK Germany an die Asset Manager von SEGRO European Logistics Partnership (SELP) verzeichnet.

Der durchschnittliche Kaufpreis der Portfolios lag 2014 mit 158,9 Mio. Euro knapp 30 Mio. Euro über dem fünfjährigen Mittel (120,4 Mio. Euro) und bestätigt die Zunahme von größeren Portfoliotransaktionen über 100 Mio. Euro sowie des allgemeinen Kaufpreinsniveaus.

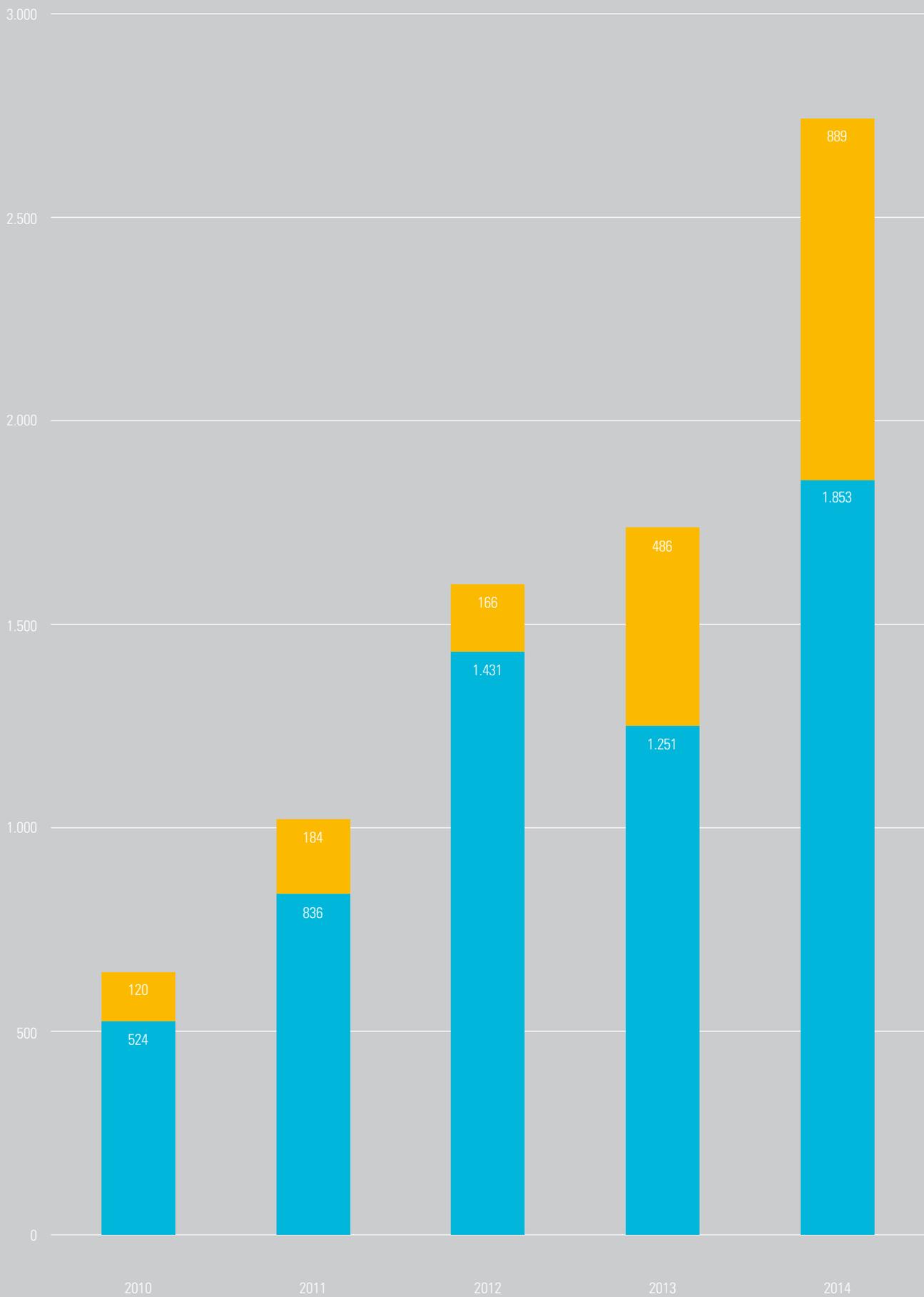


Abb. 57 GEHANDELTE LOGISTIKIMMOBILIENPORTFOLIOS NACH INVESTMENTVOLUMEN, 2010 – 2014

RANG	PORTFOLIO TRANSAKTION	JAHR	KÄUFER	VERKÄUFER	FLÄCHE IN QM	KAUFPREIS IN MIO. (ALLE OBJEKTE)	Ø-KAUFPREIS IN EU-RO/QM	Ø-OBJEKT- GRÖSSE IN QM
1	Moorea-Portfolio*	2014	SEGRO European Logistics Partnership (SELP)	Curzon Capital Partners III DK Germany (AEW Europe)	666.000	472,0	709	26.640
2	Curve-Portfolio*	2014	Logicor	SEB	434.000	275,0	634	24.111
3	Tengelmann to Logicor	2014	Logicor	Tengelmann Waren- handels-gesellschaft	400.000	200,0	500	40.000
4	Schroder to Prologis	2013	Prologis	Schroder	229.900	163,0	709	38.314
5	ING to Goodman	2011	Goodman	ING Real Estate	367.100	150,0	409	33.372
6	Prologis to Curzon	2012	Curzon Capital Partners III DK Germany (AEW Europe)	Prologis	240.000	137,0	571	30.000
7	Curzon Capital Partners to Granite*	2013	Curzon Capital Partners II (AEW Europe)	Granite	229.000	129,0	563	32.714
8	CS Euroreal to Blackstone	2013	Blackstone	CS Euroreal	70.500	105,0	1.489	11.750
9	Raiffeisen to CBRE	2014	CBRE Global Investors	Raiffeisen Capital Management	74.300	62,0	834	24.767
10	Goodman Portfolio	2010	Goodman	Goodman/ Chambers Street	102.300	45,0	440	34.100
11	VALAD to M7 Real Estate	2014	M7 Real Estate	VALAD Europe	98.000	45,0	459	19.600
12	Nextpark Groß-Gerau	2011	Taurus Investment Holding	Nextparx	56.000	40,0	714	18.667
13	MP Holding to Aquila	2014	Aquila	MP Holding	15.000	32,0	2.133	5.000
14	Dexus to Hansteen	2012	Hansteen	Dexus Fund Management	127.000	26,0	205	21.167
15	IM to VALAD Europe	2014	VALAD Europe	IM Properties	35.500	26,0	732	8.875
16	AQUILAREAL- ESTATEINVEST	2013	AQUILAREAL- ESTATEINVEST	n. n.	18.000	18,6	1.033	4.500

\* Portfoliotransaktion beinhaltet auch Logistikobjekte außerhalb Deutschlands; ausgewiesene Zahlen beziehen sich auf das gesamte Portfolio

## WER KAUFT IN DEUTSCHLAND? – HERKUNFT DER INVESTOREN

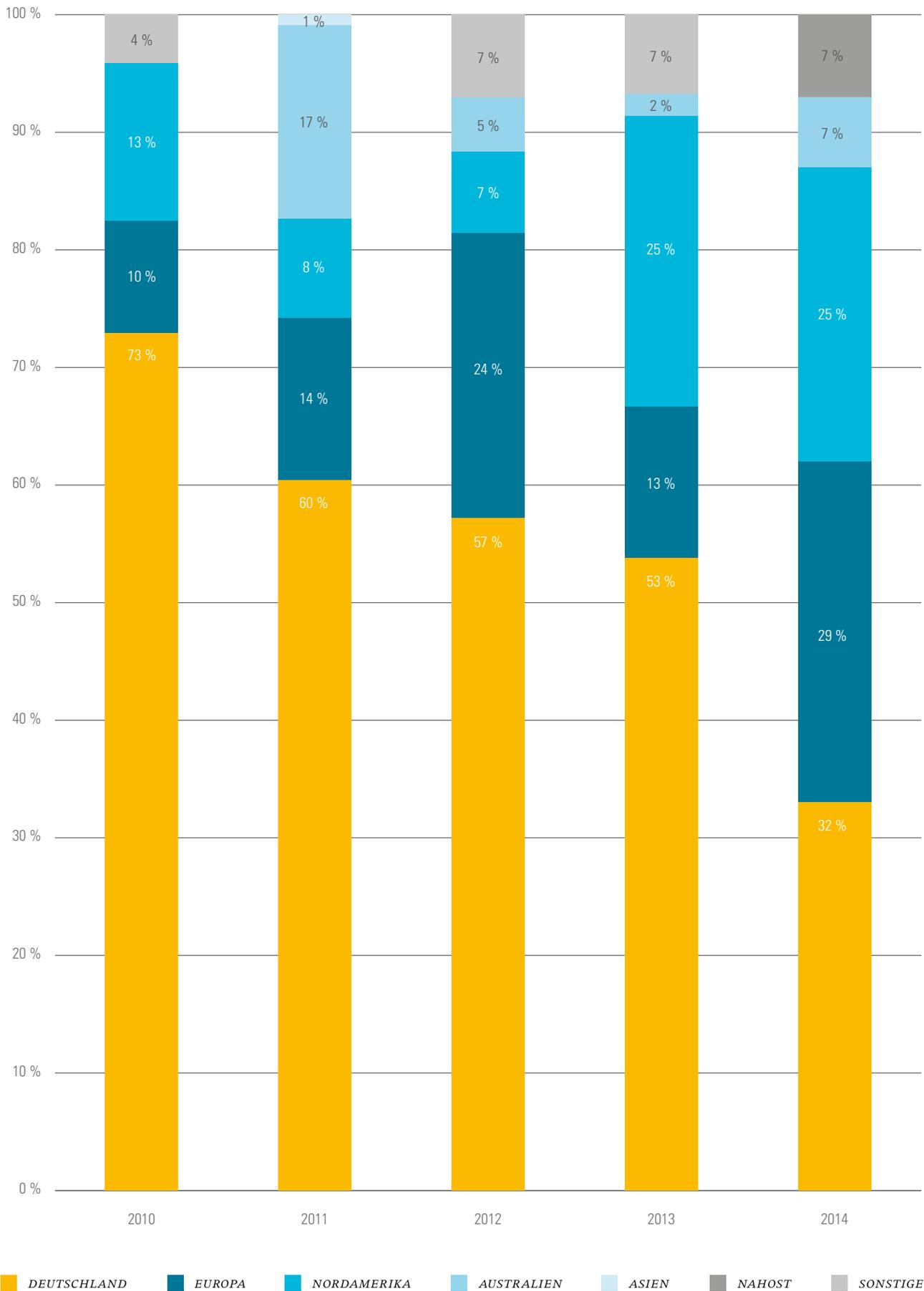
### DER ANTEIL AUSLÄNDISCHER KÄUFER HAT SICH SEIT 2010 FAST VERDREIFACHT

Das Interesse internationaler Investoren an deutschen Logistikobjekten hat sich im Betrachtungszeitraum signifikant gesteigert. Von lediglich rund 27 % im Jahr 2010 stieg der Anteil mittlerweile auf fast 70 %. Die stärkste Nachfrage kam aus dem europäischen Ausland sowie aus Nordamerika. Vor allem Unternehmen aus Großbritannien und den USA waren auf dem deutschen Investmentmarkt aktiv. Hier fällt der vergleichsweise hohe Anteil an australischen Investoren in den Jahren 2011, 2012 und 2014 auf. Dahinter steht das global agierende Unternehmen Goodman. Asiatische Investoren hingegen sind erst seit 2014 als nennenswerte Gruppe wahrzunehmen.

Die ausländischen Marktteilnehmer fokussieren sich auf große Investments: Acht der zehn größten Einzeltransaktionen 2014 gehen auf ihr Konto. Im Betrachtungszeitraum entfielen über 58 % des Transaktionsvolumens der Objekte teurer als 50 Mio. Euro auf ausländische Akteure. Die durchschnittliche Größe liegt bei fast 36 Mio. Euro im Segment ab 20 Mio. Euro. Deutsche Investoren sind etwas kleinteiliger unterwegs. Hier beläuft sich der durchschnittliche Transaktionswert im gleichen Segment nur auf knapp 22 Mio. Euro.

Von 2010 bis 2014 ist ein kontinuierlicher Rückgang des heimischen Investmentanteils festzustellen. 2014 lag er nur knapp über dem der europäischer Anleger.

Abb. 58 INVESTMENTS NACH HERKUNFT DER KÄUFER NACH JAHREN, 2010 – 2014



# 102 GRÖSSENSTRUKTUR DER TRANSAKTIONEN

Objekte der Größenordnung zwischen 20 und 50 Mio. Euro haben einen überdurchschnittlich hohen Anteil am gesamten Investitionsvolumen. Diese Kategorie ist auf dem Markt weit verbreitet und wird vor allem von einheimischen Investoren favorisiert. Große Objekte mit einem Preisniveau oberhalb von 100 Mio. Euro sind eher seltener auf dem Markt, aufgrund ihrer Größe und des hohen Kaufpreises vereinnahmen sie aber schnell einen großen Anteil des gesamten Transaktionsvolumens auf sich. Gerade mit dem Anstieg der ausländischen Akteure ist auch eine Zunahme der Anteile großvolumiger Objekte am Transaktionsvolumen zu beobachten. Um schnell einen gewissen Marktanteil einzunehmen bzw. Portfoliogröße aufzubauen, neigen diese zu größeren Investments. 2010, als der Anteil der ausländischen Akteure noch vergleichsweise gering war, wurden beispielsweise auch keine Transaktionen in Objekte oberhalb der 50 Mio. Euro registriert. Mit Zunahme der ausländischen Akteure ist auch eine Verschiebung der Anteile hin zu den teureren Objekten zu beobachten. Dies liegt auch daran, dass einheimische Investoren ein mögliches Klumpenrisiko sehr großvolumiger Objekte eher meiden.

## GROSSVOLUMIGE TRANSAKTIONEN BESTIMMEN DAS MARKTGESCHEHEN

Generell ist der Anteil großvolumiger Objekte am gesamten Transaktionsvolumen allein deswegen höher, da ein einzelnes Objekt meist schon dem Kaufpreis mehrerer kleiner Objekte entspricht. Die absolute Anzahl hingegen ist bei den kleineren Objekten höher, da hier mehr Objekte vorhanden sind und gehandelt werden – die Kaufpreise fallen jedoch nicht so schwer ins Gewicht. Objekte unterhalb der 10-Mio.-Euro-Marke erreichten daher in keinem Jahr einen Anteil von mehr als 15% des Gesamtvolumens. Sehr kleine Objekte erreichen sogar nur 2013 einen Anteil von knapp über 5%. Bei diesen Objekten ist die Käuferseite jedoch auch sehr stark von Eigennutzern und privaten Investoren geprägt – institutionelle Investoren spielen in dieser Objektgröße nur eine untergeordnete Rolle.

Abb. 59 INVESTMENTS NACH GRÖSSENKLASSEN DER TRANSAKTION ANTEILIG IN %, 2010 – 2014

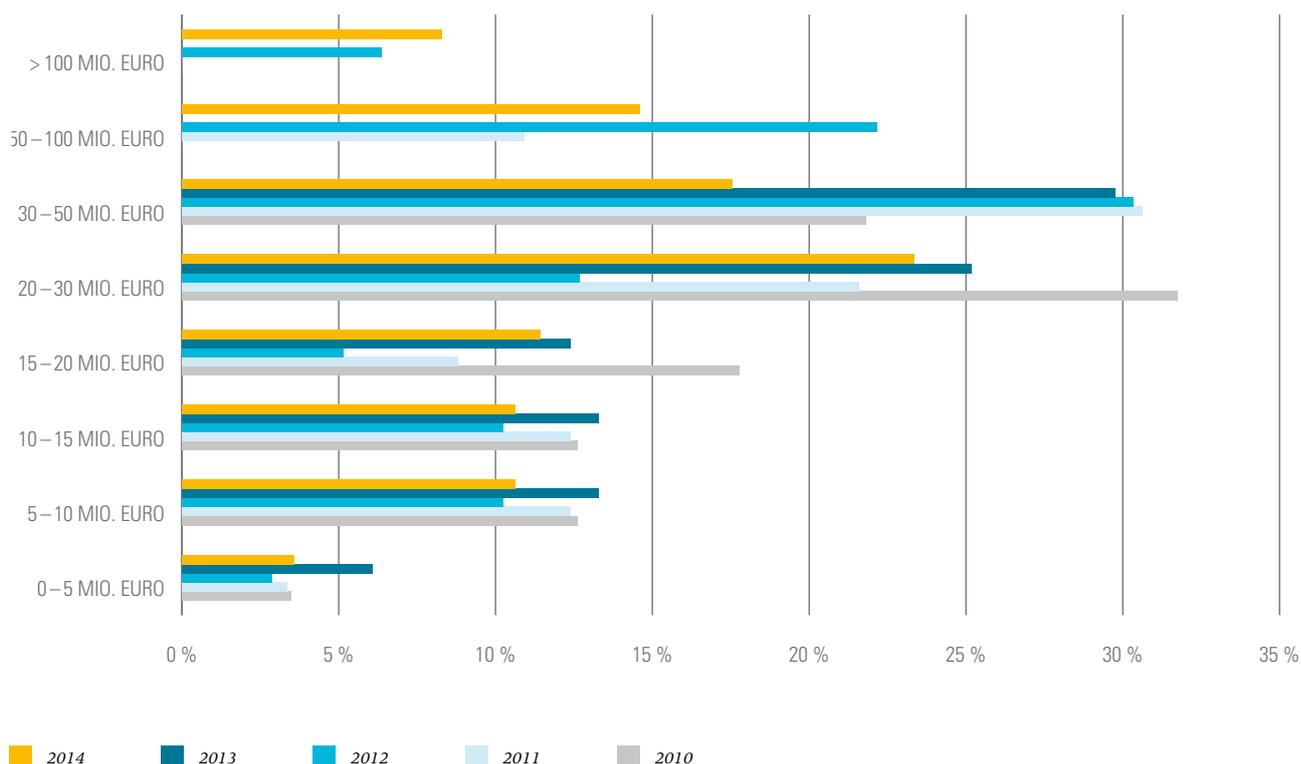
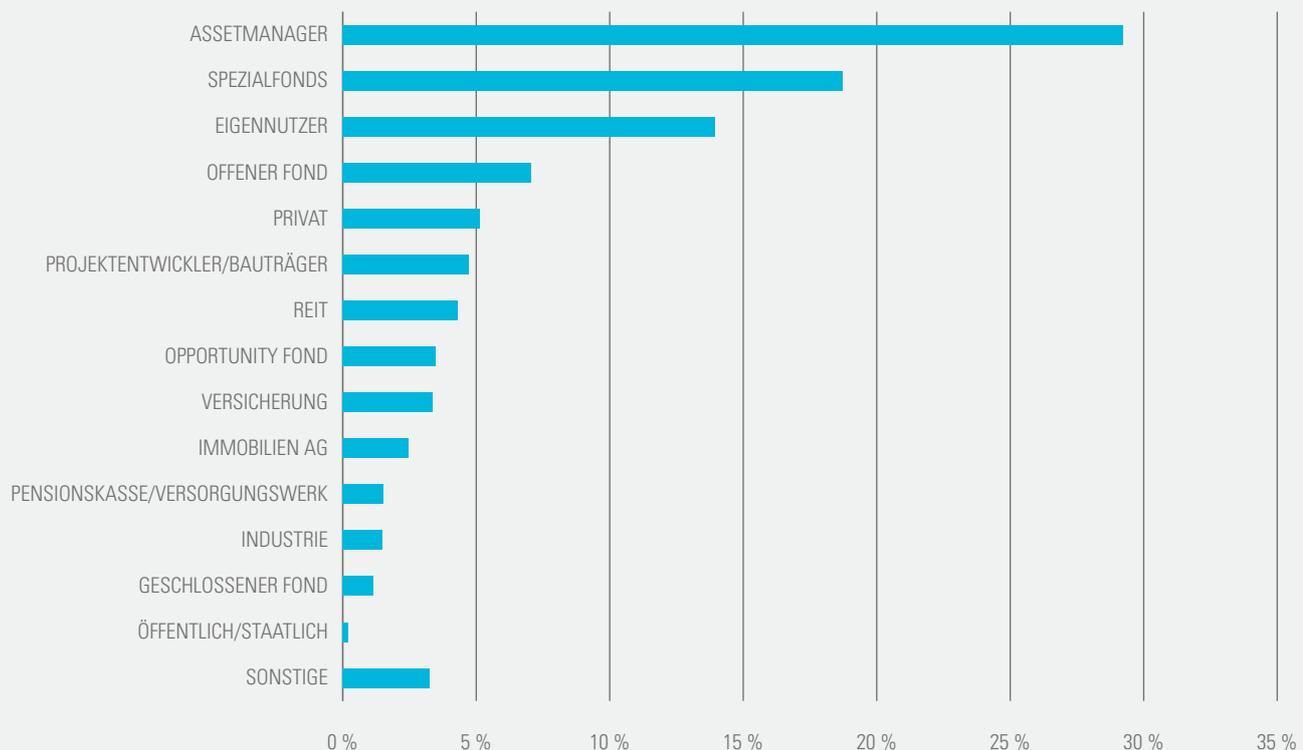


Abb. 60 ANTEIL EINZELNER KÄUFERGRUPPEN AM INVESTMENTVOLUMEN IN %, 2010 – 2014



## DIE INVESTORENLANDSCHAFT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND

### BREITE STREUUNG VON KÄUFERN UND VERKÄUFERN – ASSET MANAGER BELEGEN SPITZENPOSITIONEN

Insbesondere die bereits hohen Kaufpreise bei Büro- und Handelsimmobilien haben viele institutionelle Investoren dazu bewogen, sich nach Alternativen umzuschauen. In Logistikimmobilien finden sie eine attraktive Assetklasse, um ihr Portfolio unter Rendite-Risiko-Aspekten stärker zu diversifizieren. Es verwundert daher nicht, dass von 2010 bis 2014 neben Assetmanagern auch Spezialfonds die größten Käufergruppen darstellten. Die Assetmanager setzten im Betrachtungszeitraum mit 2,3 Mrd. Euro bzw. fast 30 % das meiste Kapital in Logistikimmobilien ein und führen mit Abstand das Ranking der Käuferseite an. Die Plätze zwei und drei belegten Spezialfonds (1,4 Mrd. Euro) bzw. Eigennutzer (1,0 Mrd. Euro) mit einem Anteil am Investmentvolumen von 19 % bzw. 14 %. Diese drei zusammen vereinen gut drei Fünftel des gesamten Transaktionsvolumens auf sich.

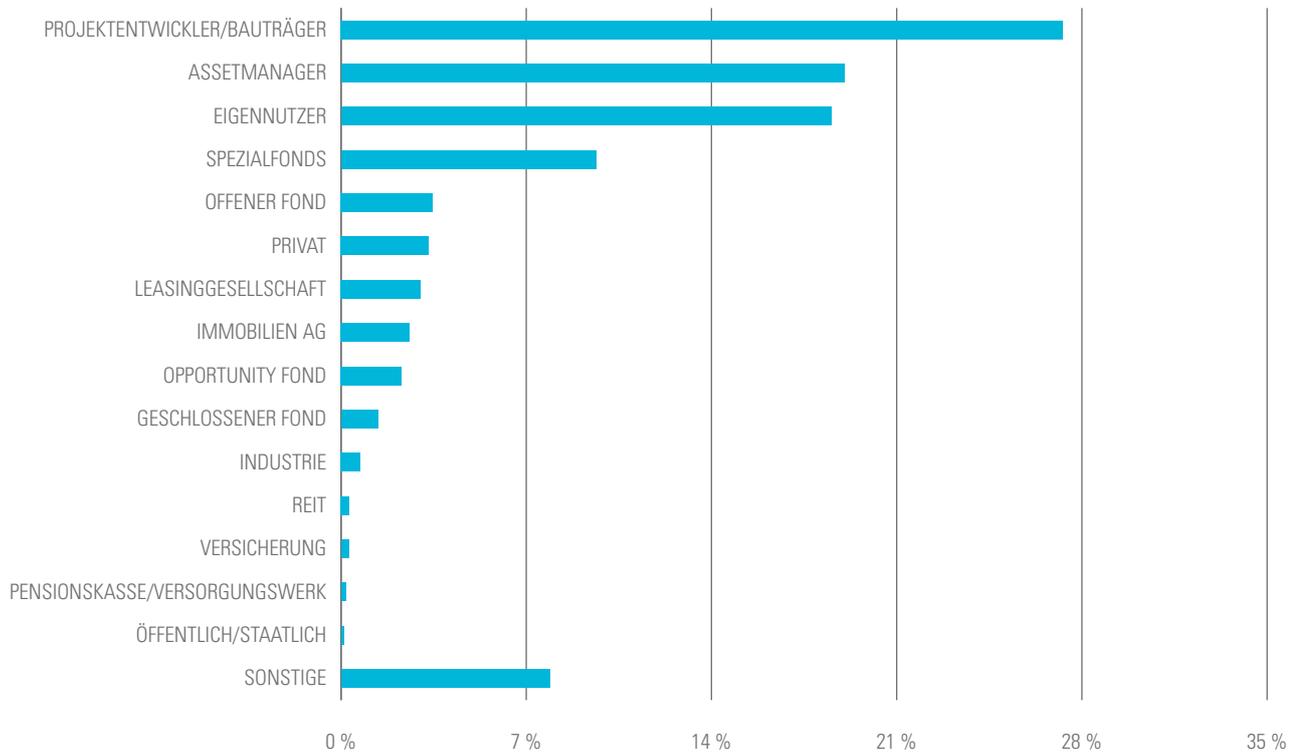
Bereits deutlich nachrangiger haben auch Eigennutzer und offene Fonds Logistikimmobilien erworben. Letztere ermöglichten es auch privaten Anlegern, mit verhältnismäßig kleinen Beträgen in diese Assetklasse zu investieren und dabei relativ sichere Renditen zu erwirtschaften. Auch private Investoren, Projektentwickler und REITs waren mit jeweils rund 5 % als Käufergruppe aktiv.

Auf der Verkäuferseite lagen im Betrachtungszeitraum 2010 bis 2014 die Projektentwickler ganz vorne. Dies verwundert kaum, denn als Errichter von Logistikimmobilien verfolgen sie meist das Ziel, die Objekte noch während der Fertigstellungsphase oder kurz danach zu veräußern. Sie waren für insgesamt rund 27 % des umgesetzten Transaktionsvolumens verantwortlich und verkauften Objekte im Wert von 2,1 Mrd. Euro. Zweitstärkste Verkäufergruppe waren wiederum die Assetmanager mit einem Verkaufsvolumen von fast 1,5 Mrd. Euro (19 %), dicht gefolgt von den Eigennutzern mit 1,4 Mrd. Euro (18 %).

# 65 %

ASSETMANAGER FÜHREN MIT 30 % DES UMGESETZTEN TRANSAKTIONSVOLUMEN DIE RANGLISTE DER KÄUFERGRUPPEN AN. IM BETRACHTUNGSZEITRAUM ZWISCHEN 2010 UND 2014 HAT ALLEIN DIESE GRUPPE 2,3 MRD. IN LOGISTIKIMMOBILIEN INVESTIERT.

Abb. 61 ANTEIL EINZELNER VERKÄUFERGRUPPEN AM INVESTMENTVOLUMEN IN %, 2010 – 2014



### ***DIE TOP-20-INVESTOREN VON LOGISTIK-IMMOBILIEN SIND DURCH AUSLÄNDISCHE AKTEURE GEPRÄGT***

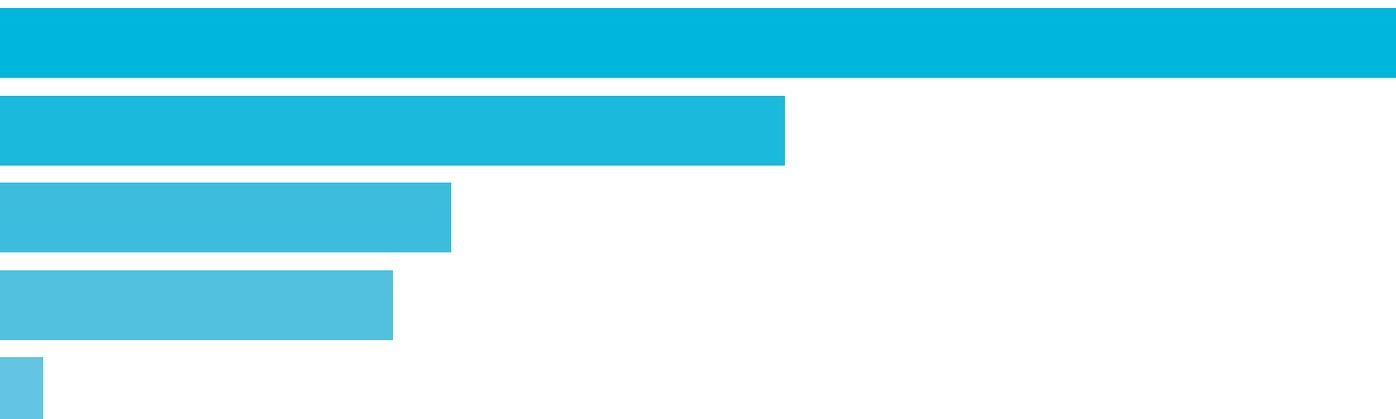
Gründe für das verstärkte Auftreten internationaler Akteure gibt es viele: die zunehmende Transparenz auf dem deutschen Logistikimmobilienmarkt, die anziehende Weltkonjunktur und den weltweiten Anlage- und Renditedruck. Für den Zeitraum 2010 bis 2014 waren unter den 20 größten Investoren nur sieben Unternehmen mit Deutschland als Ursprung. Dies zeigt einerseits das große Interesse ausländischer Investoren an dem deutschen Logistikmarkt, andererseits aber auch die immer noch untergeordnete Bedeutung der Logistik

in deutschen Immobilienportfolios. Dabei kommen die ausländischen Akteure zumeist aus dem englischsprachigen Ausland. In diesen Ländern ist traditionell die Transparenz der Märkte am weitesten vorangeschritten. Außerdem hat Logistik innerhalb der Immobilienwirtschaft hier einen ähnlichen Stellenwert wie die Assetklassen Büro oder Handel.

Allein auf die zehn bedeutendsten Investoren entfallen fast 3 Mrd. Euro bzw. über ein Drittel der Geldmenge, die 2010 bis 2014 in Logistik- und Umschlagimmobilien in Deutschland investiert wurde. Der Anteil der Portfolios daran beläuft sich mit rund 1,95 Mrd. Euro auf rund 65 %.

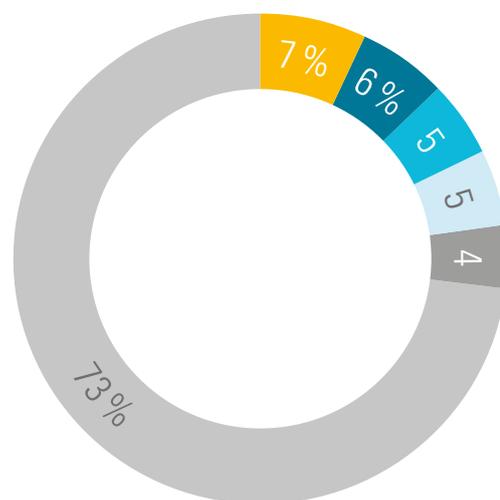
Abb. 62 *TOP-20-INVESTOREN VON LOGISTIKIMMOBILIEN, 2010 – 2014*<sup>10</sup>  
*GEBÄUDEFLÄCHE IN QUADRATMETER/INVESTITIONSVOLUMEN IN MIO. EURO*

1.	<i>LOGICOR</i>	737.000 qm/564,5 Mio. Euro
2.	<i>SEGRO</i>	551.700 qm/440,3 Mio. Euro
3.	<i>UNION INVESTMENT</i>	470.800 qm/373,2 Mio. Euro
4.	<i>HENDERSON GLOBAL INVESTORS</i>	527.600 qm/361,6 Mio. Euro
5.	<i>GOODMAN GROUP</i>	592.800 qm/291,2 Mio. Euro
6.	<i>PROLOGIS</i>	298.100 qm/231,1 Mio. Euro
7.	<i>DEKA IMMOBILIEN</i>	313.100 qm/217,1 Mio. Euro
8.	<i>CHAMBERS STREET PROPERTIES</i>	347.300 qm/179,9 Mio. Euro
9.	<i>CURZON CAPITAL PARTNERS</i>	292.300 qm/167,2 Mio. Euro
10.	<i>CBRE GLOBAL INVESTORS</i>	228.600 qm/161,2 Mio. Euro
11.	<i>VIB VERMÖGEN</i>	213.500 qm/127,0 Mio. Euro
12.	<i>TILAD FAMILY OFFICE</i>	233.100 qm/119,0 Mio. Euro
13.	<i>TRIUVA (EHM. IVG INSTITUTIONAL FUNDS)</i>	133.300 qm/118,7 Mio. Euro
14.	<i>INFRARED CAPITAL PARTNERS</i>	112.000 qm/115,2 Mio. Euro
15.	<i>BEOS AG</i>	169.800 qm/114,6 Mio. Euro
16.	<i>WÜSTENROT UND WÜRTEMBERGISCHE</i>	148.000 qm/103,5 Mio. Euro
17.	<i>HINES</i>	144.300 qm/100,2 Mio. Euro
18.	<i>UBS</i>	143.700 qm/95,7 Mio. Euro
19.	<i>HANSTEEN</i>	200.800 qm/81,5 Mio. Euro
20.	<i>AQUILA CAPITAL</i>	44.700 qm/65,7 Mio. Euro



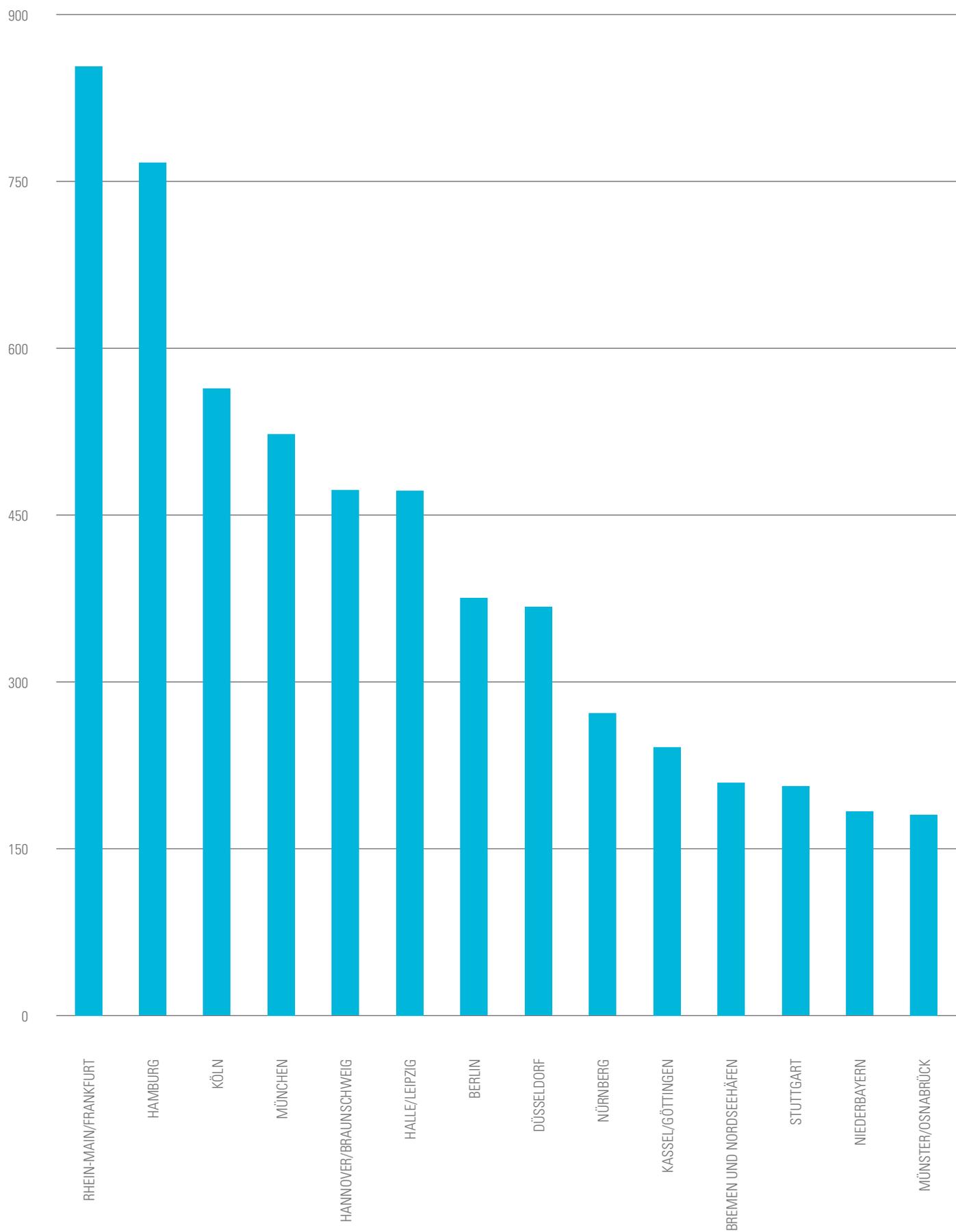
**Abb. 63 ANTEIL DER FÜNF GRÖSSTEN INVESTOREN AM INVESTMENTVOLUMEN IN %, 2010 – 2014**

- LOGICOR
- SEGRO
- UNION INVESTMENT
- HENDERSON GLOBAL INVESTORS
- GOODMAN GROUP
- SONSTIGE



<sup>10</sup> Die in dieser Liste aufgeführten Transaktionen beziehen sich nur auf den genannten Betrachtungszeitraum. Dabei wurden nur Transaktionen zwischen zwei unverbundenen Marktteilnehmern am freien Markt berücksichtigt (externe Transaktionen). Transaktionen zwischen zwei (unternehmensrechtlich) verbundenen Akteuren (z. B. der Projektentwicklungseinheit eines Unternehmens und eines Fonds desselben Unternehmens) wurden dagegen nicht berücksichtigt (interne Transaktionen). Diese internen Transaktionen sind zwar 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 trifft auf viele Objekte z. B. von Projektentwicklern zu, 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 daher nicht berücksichtigt. Diese internen Transaktionen sind jedoch durchaus substantiell, wie das Beispiel Goodman verdeutlicht. Während sich die externen Transaktionen auf 592.600 qm (bzw. rund 291 Mio. Euro) im Betrachtungszeitraum belaufen, betragen die internen Transaktionen vom Projektentwickler zu den Fonds bzw. zwischen den Fonds rund 1,42 Mio. qm (1,04 Mrd. Euro). In kommenden Studien sollen auch die internen Transaktionen differenziert ausgewiesen werden.

Abb. 64 INVESTMENTVOLUMEN NACH LOGISTIKREGIONEN IN MIO. EURO, 2010 – 2014



# INVESTMENTTÄTIGKEIT NACH LOGISTIKREGIONEN

Deutschland gilt mit seiner sehr guten Infrastruktur sowie seiner zentralen Lage als einer der bedeutendsten Logistikstandorte in Europa. Anhand von Merkmalen wie Infrastruktur und Erreichbarkeit sowie Neubauentwicklung, Arbeitsmarktsituation und Wirtschaftsstruktur zeigt sich die Attraktivität verschiedener Standorte für logistikaffine Nutzungen. Doch auch das Investitionsvolumen lässt Aussagen über die Attraktivität einer Logistikregion zu. Hier lagen im Zeitraum 2010 bis 2014 vor allem die Regionen Rhein-Main/Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Hannover/Braunschweig und Halle/Leipzig ganz vorne.

Dabei entfielen gut 41 % des gesamten Investitionsvolumens auf die fünf Regionen mit dem höchsten Transaktionsvolumen. Wiederum rund 64 % des Transaktionsvolumens entfielen auf die zehn Regionen mit dem höchsten Investitionsvolumen. Es lässt sich somit eine gewisse Hierarchie innerhalb der Logistikregionen erkennen. Diese basiert aber nicht nur rein auf der Attraktivität der Regionen. Ebenso wichtig ist das vorhandene investmentfähige Angebot, das maßgeblich über die potenzielle Höhe des Transaktionsvolumens mitentscheidet.

Abb. 65 INVESTMENTANTEILE NACH LAGEN IN %, 2010 – 2014

- |  |  |
|--|--|
| <span style="color: orange;">■</span> RHEIN-MAIN/FRANKFURT         | <span style="color: darkgrey;">■</span> BERLIN                 |
| <span style="color: teal;">■</span> HAMBURG                        | <span style="color: grey;">■</span> DÜSSELDORF                 |
| <span style="color: cyan;">■</span> KÖLN                           | <span style="color: lightgrey;">■</span> NÜRNBERG              |
| <span style="color: lightblue;">■</span> MÜNCHEN                   | <span style="color: black;">■</span> KASSEL/GÖTTINGEN          |
| <span style="color: verylightblue;">■</span> HANNOVER/BRAUNSCHWEIG | <span style="color: yellow;">■</span> WEITERE LOGISTIKREGIONEN |
| <span style="color: verylightblue;">■</span> HALLE/LEIPZIG         | <span style="color: yellow;">■</span> PERIPHERIE               |

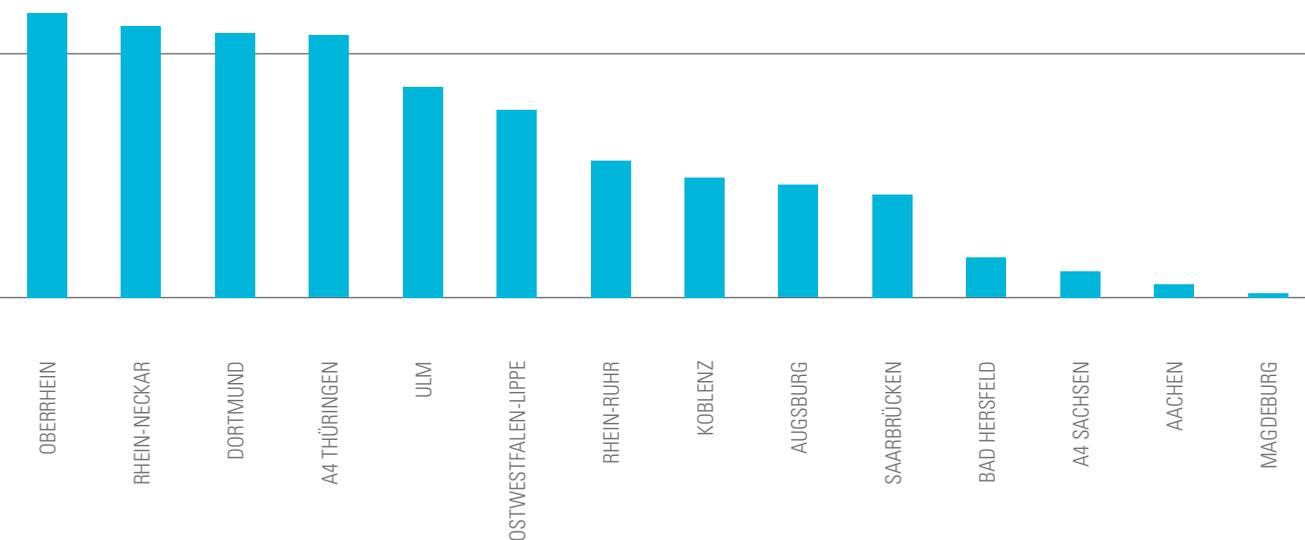
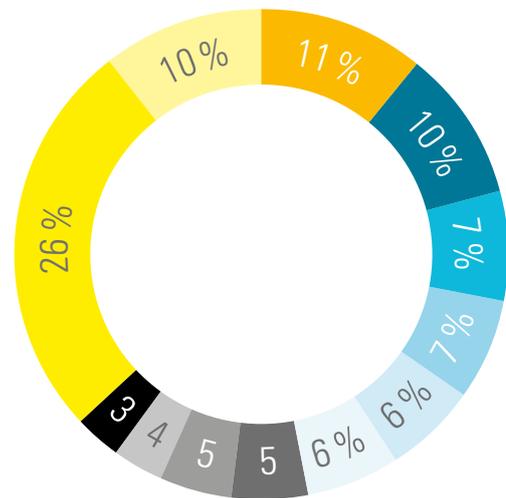


Abb. 66 INVESTMENTVOLUMEN NACH ART DER TRANSAKTION IN DEN LOGISTIKREGIONEN IN MIO. EURO, 2010 – 2014

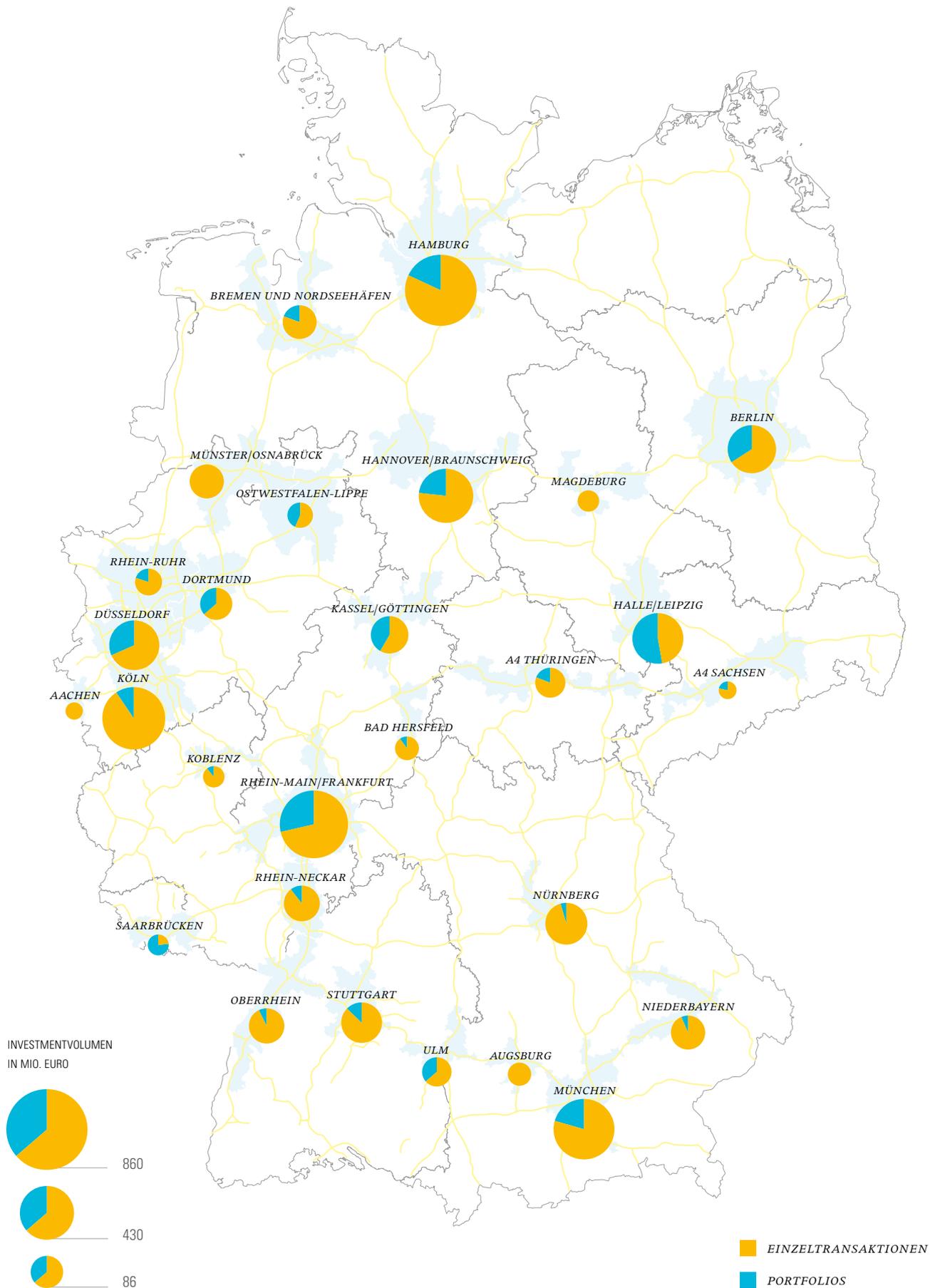
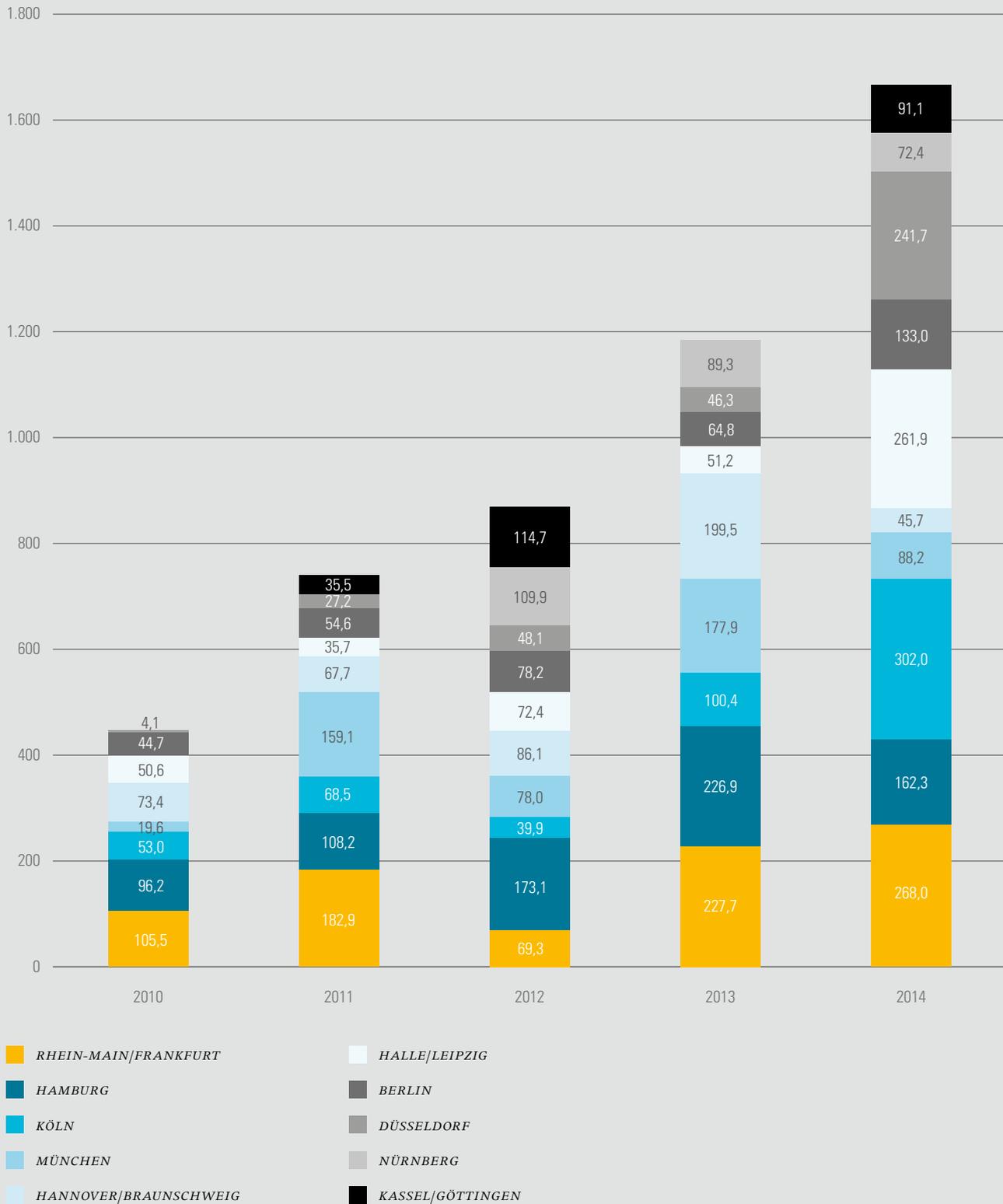


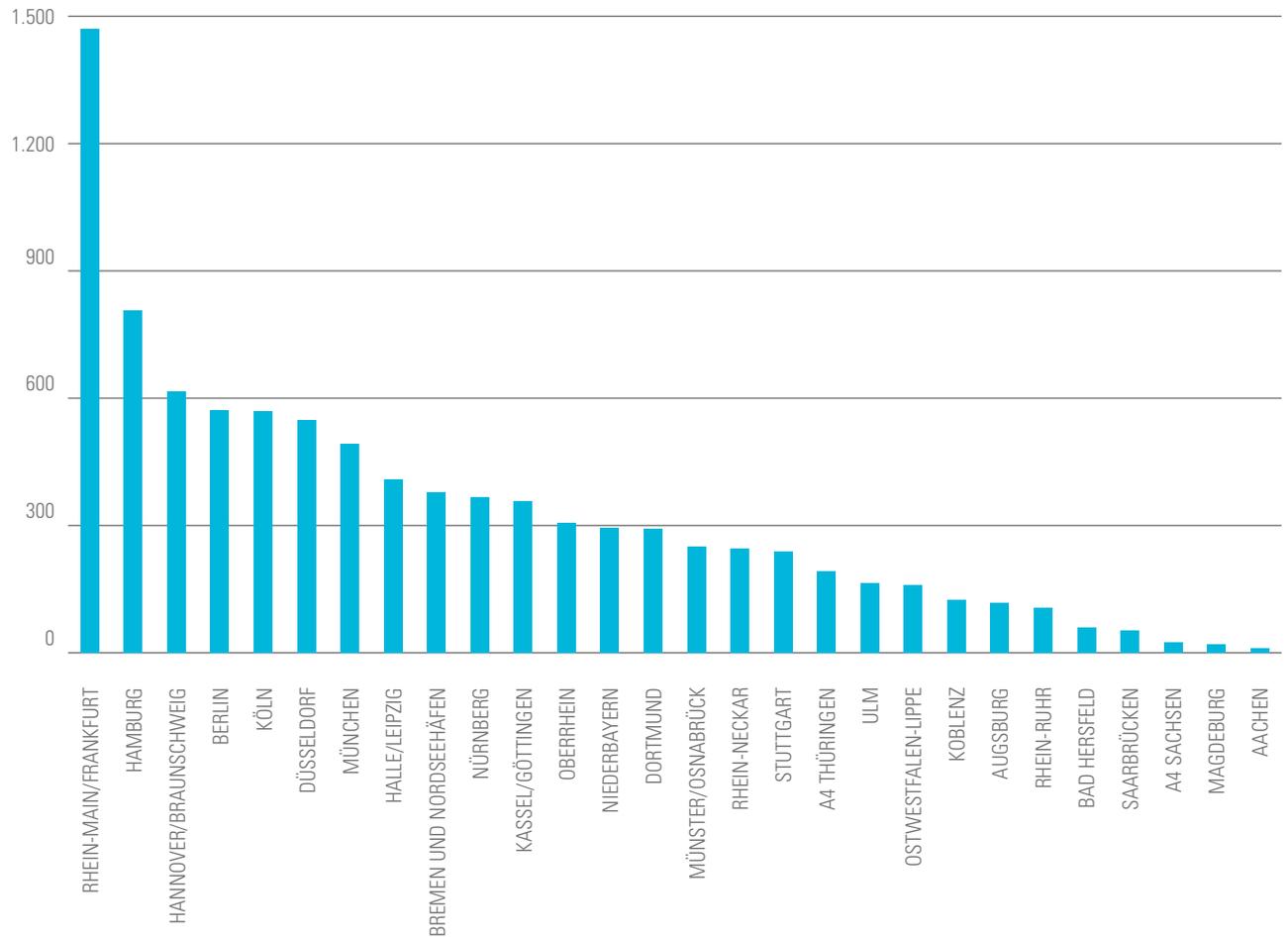
Abb. 67 INVESTMENTS IN DEN TOP-10-LOGISTIKREGIONEN IN MIO. EURO NACH JAHREN, 2010 – 2014



In den zehn Logistikregionen mit dem höchsten Transaktionsvolumen zwischen 2010 und 2014 wurde über den Betrachtungszeitraum das Investitionsvolumen fast vervierfacht. Ca. 446 Mio. Euro wurden 2010 in diese Logistikregionen

investiert – 2014 waren es bereits 1,67 Mrd. Euro. Das Gesamtvolumen in diesen zehn Regionen stieg damit in fünf Jahren um über 272 % an.

**Abb. 68** LOGISTIKREGIONEN NACH GEHANDELTEM FLÄCHENVOLUMEN IN TSD. QUADRATMETERN, 2010 – 2014



Die Betrachtung der Logistikregionen nach gehandelter Logistikfläche zeigt marginale Änderungen in der Reihenfolge der Regionen. Rhein-Main/Frankfurt und Hamburg bleiben unverändert vorn, doch auf den folgenden Rängen tauschen die Regionen München und Berlin die Plätze: Berlin liegt nach Flächenvolumen auf dem vierten und München auf dem siebten Rang. Dies verdeutlicht die durchschnittlich höheren Preise für Logistikimmobilien in München im Vergleich mit Berlin. Die Regionen Hannover/Braunschweig und Köln wechseln ebenfalls die Ränge – Hannover liegt nun auf drei und Köln auf fünf. Auch hier zeigt sich das höhere Preisniveau des Kölner Marktes im Vergleich zum Hannoveraner Markt.

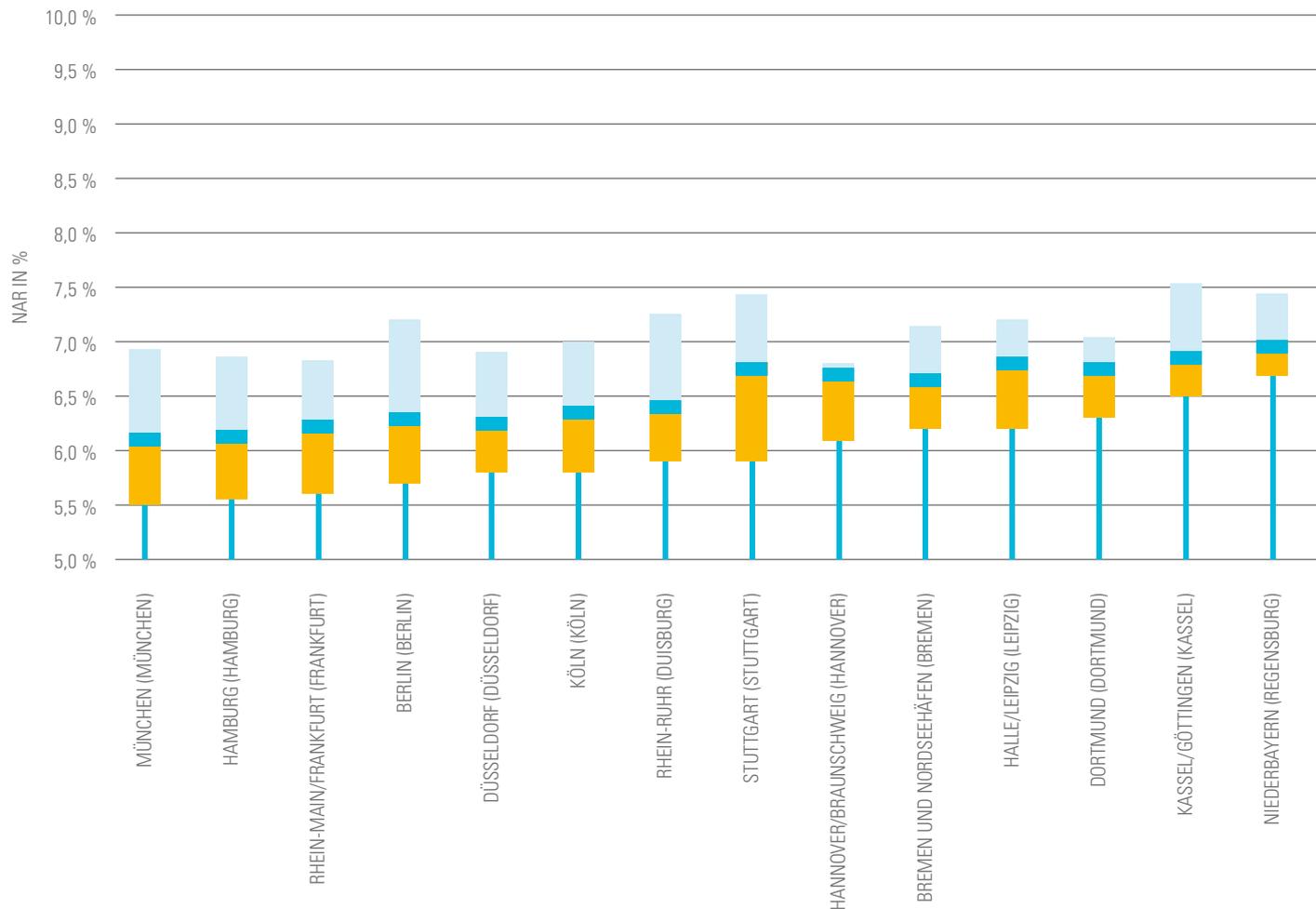
### KAUFPREISE IN DEN LOGISTIKREGIONEN SÜDDEUTSCHLANDS UND HAMBURG AM HÖCHSTEN

Der Münchner Markt ist, wie auch bei den anderen Immobiliensegmenten, der durchschnittlich teuerste Markt in Deutschland. Bedingt durch die hohe Nachfrage und das

sehr begrenzte Angebot zogen auch im Logistiksegment hier die Preise am stärksten an. Mit durchschnittlich rund 1.030 Euro/qm überschreitet München als einziger Markt in Deutschland die 1.000-Euro/qm-Marke. In der Klasse der Regionen mit Kaufpreisen zwischen 750 und 1.000 Euro hingegen versammeln sich mehrere Regionen, darunter überdurchschnittlich viele Regionen Süddeutschlands. So etwa erzielt Saarbrücken mit 980 Euro/qm den zweithöchsten Wert, was auf die Verkäufe von wenigen, aber überwiegend hochwertigen Neubauobjekten zurückzuführen ist. Über 800 Euro/qm liegen ebenfalls die Regionen Stuttgart und Nürnberg. Die höchsten Kaufpreise in Norddeutschland erzielt die Region Hamburg mit über 860 Euro/qm, dicht gefolgt von der Region Köln (rund 830 Euro/qm).

Die mit Abstand günstigste Region ist Magdeburg mit Kaufpreisen von nur ca. 150 Euro/qm. Dieses geringe Niveau ist aber auf fehlende Transaktionen mit neuwertigen Objekten zurückzuführen. Ein Neubauobjekt ist zu diesen Preisen auch in der Region Magdeburg nicht realisierbar.



Abb. 70 STARKE KOMPRESSSION DER NETTOANFANGSRENDITEN VON 2010 ÜBER 2014 BIS Q3/2015<sup>11</sup>

### STARK SINKENDE NETTOANFANGSRENDITEN IN ALLEN LOGISTIKREGIONEN

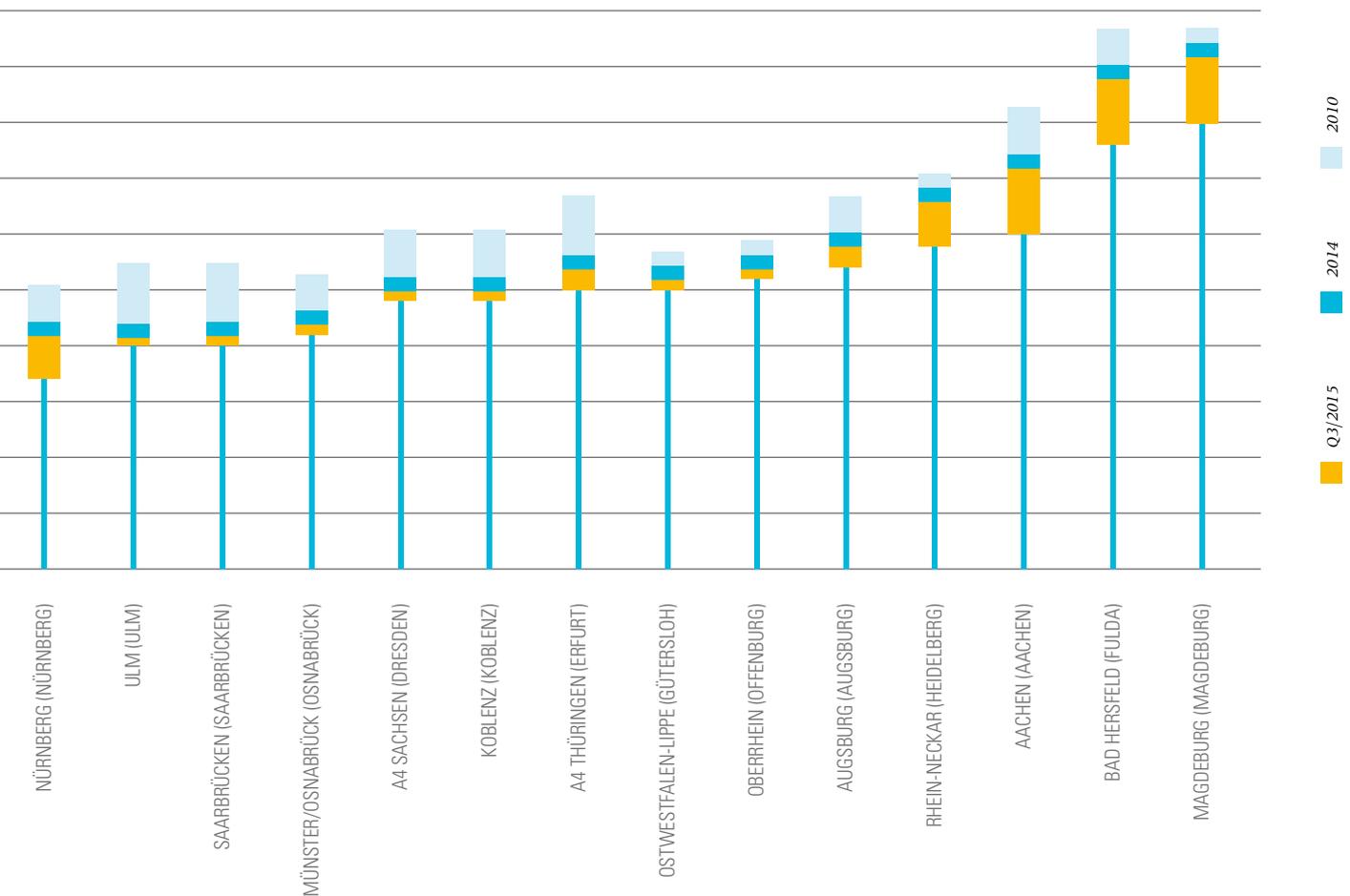
Eine der wichtigsten Messgrößen für den Investmentmarkt ist die Nettoanfangsrendite<sup>12</sup>. Sie beschreibt das typische Kaufpreisniveau einer Logistikregion. Je niedriger der ausgewiesene Wert, desto attraktiver und auch teurer ist der Standort. Die ausgewiesenen Spitzenrenditen beziehen sich dabei auf langfristig vermietete Objekte (10-Jahresvertrag), gutem Objektstandard (drittverwendungsfähig) und Hallenflächen von über 10.000 qm. Es handelt sich somit um stabilisierte Renditen, die um Ausreißer bereinigt sind und somit nicht die absolute Marktspitze abbilden.

Kennzeichnend für die steigende Attraktivität von Logistikimmobilien ist die starke Kompression der Nettoanfangsrenditen (NAR) zwischen 2010 und 2014. Die dynamischste Entwicklung konnte diesbezüglich in der Region Berlin beobachtet werden. Hier gab die NAR um insgesamt gut 90 Basispunkte nach und fiel von 7,2 % in 2010 auf 6,3 % in 2014. Damit

ist Berlin zwar nicht der teuerste Markt, aber die Region mit der stärksten Renditekompression im Betrachtungszeitraum. Ebenfalls hohe Dynamiken sind in den Regionen Rhein-Ruhr (Duisburg) sowie München zu beobachten. Hier gaben die Renditen jeweils um gut 85 Basispunkte nach. Sie fielen von gut 7,2 % bzw. 6,9 % 2010 auf 6,4 % bzw. 6,1 % 2014. Auch in den Regionen Stuttgart, Düsseldorf und Hamburg entwickelte sich die NAR sehr dynamisch. In allen drei Regionen konnte eine Kompression von rund 70 Basispunkten festgestellt werden. Ausgangs- und Endniveau unterscheiden sich aber teils recht deutlich. So lag das Renditeniveau 2014 in Düsseldorf bei 6,3 % und in Stuttgart bei 6,8 %. In Hamburg hingegen hat sich das Niveau im Jahr 2014 bei 6,1 % eingependelt. Dies verdeutlicht nochmal die besondere Stellung des Hamburger Marktes mit dem einzigen großen Überseehafen Deutschlands.

Weitere positive Entwicklungen verzeichneten die Regionen Rhein-Main/Frankfurt, Köln und A4 Thüringen, in denen jeweils ein Rückgang der NAR um 60 Basispunkte vermerkt

<sup>11</sup> In der Grafik gibt der obere Wert des jeweiligen Balkens die NAR zu Beginn des Betrachtungszeitraums 2010 wieder. Die mittlere Markierung entspricht der NAR, die zum Ende des Betrachtungszeitraums 2014 Gültigkeit hatte. Der untere Wert zeigt die weitere, bisherige Kompression der NAR allein in den ersten drei Quartalen 2015 an.



wurde. Eine Entwicklung von immerhin noch 50 Basispunkten im Betrachtungszeitraum konnte in den Regionen Bremen und Nordseehäfen, Niederbayern, Ulm und A4 Sachsen registriert werden.

Wird nur die absolute Höhe der Spitzenrendite 2014 betrachtet, so liegt München mit einer NAR von 6,1 % noch vor den Regionen Hamburg und Rhein-Main/Frankfurt mit knapp über 6,1 bzw. 6,2 %. Darauf folgen Düsseldorf und Berlin mit einem Niveau von jeweils 6,3 %. Köln lag Ende 2014 bei 6,4 % und Rhein-Ruhr bei 6,4 %. In Bremen lag das Niveau bei 6,7 %.

### NETTOANFANGSRENDITEN STEHEN 2015 WEITER UNTER DRUCK

Der bereits 2014 zu beobachtende Druck auf die Nettoanfangsrenditen hat sich 2015 fortgesetzt und stellenweise deutlich verschärft. In den meisten großen Logistikregionen hat die Nettoanfangsrendite weiterhin deutlich nachgegeben. In vielen Fällen sank die NAR seit Jahresbeginn um fast

60 Basispunkte. In der Spitze liegt das Renditeniveau aktuell bei rund 5,50 % (München). In den anderen großen Logistikregionen finden sich, mit jeweils leicht ansteigenden Verhältnissen, vergleichbare Niveaus vor.

Die Kompression der Renditen hat in den ersten drei Quartalen damit eine Geschwindigkeit angenommen, wofür sie zuvor rund fünf Jahre benötigte. Auch dezentrale Regionen und Märkte können erstmalig größere Renditeentwicklungen verzeichnen. Der Markt befindet sich daher aktuell in einer galoppierenden Phase, bei der die Renditeentwicklung nicht mehr valide anhand von Vergleichstransaktionen abgeleitet werden kann. Sie entsprechen eher einer hypothetischen Marke, die erreicht werden könnte, wenn ein entsprechendes Produkt im jeweiligen Markt angeboten wird.

<sup>12</sup> Eine Definition der Nettoanfangsrendite (NAR) findet sich im Glossar.

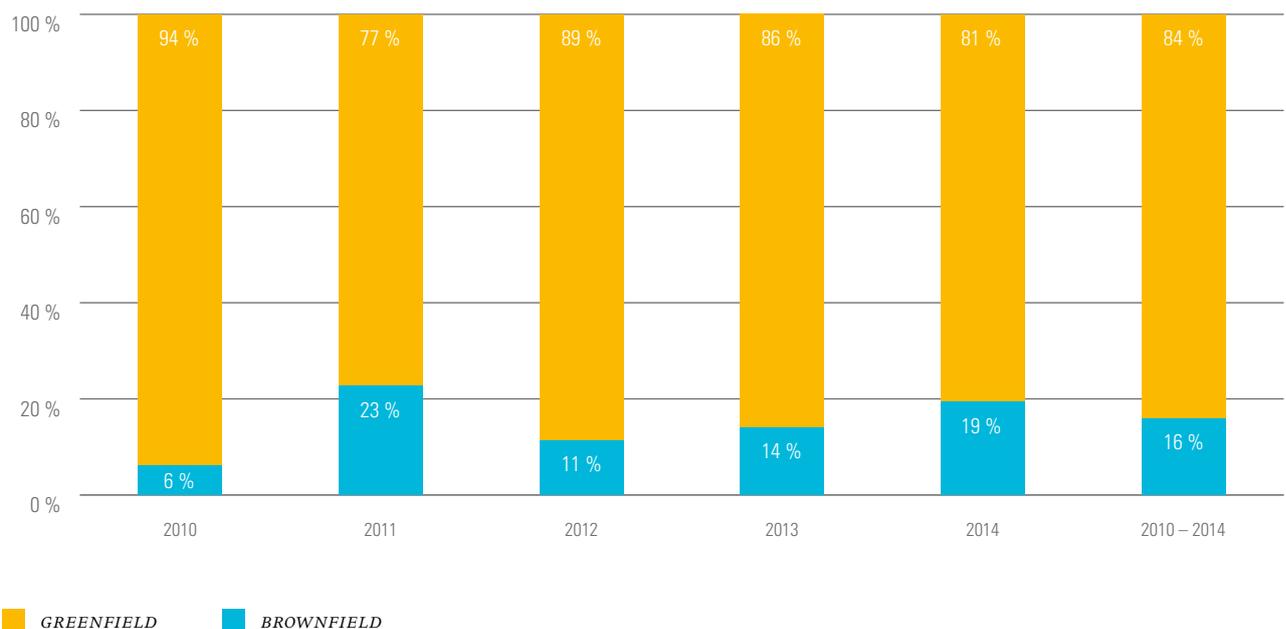
## NACHHALTIGKEITSTRENDS IM INVESTMENTMARKT

### TENDENZIELL STEIGENDER ANTEIL VON BROWNFIELDENTWICKLUNGEN AM GEHANDELTEN GELDUMSATZ

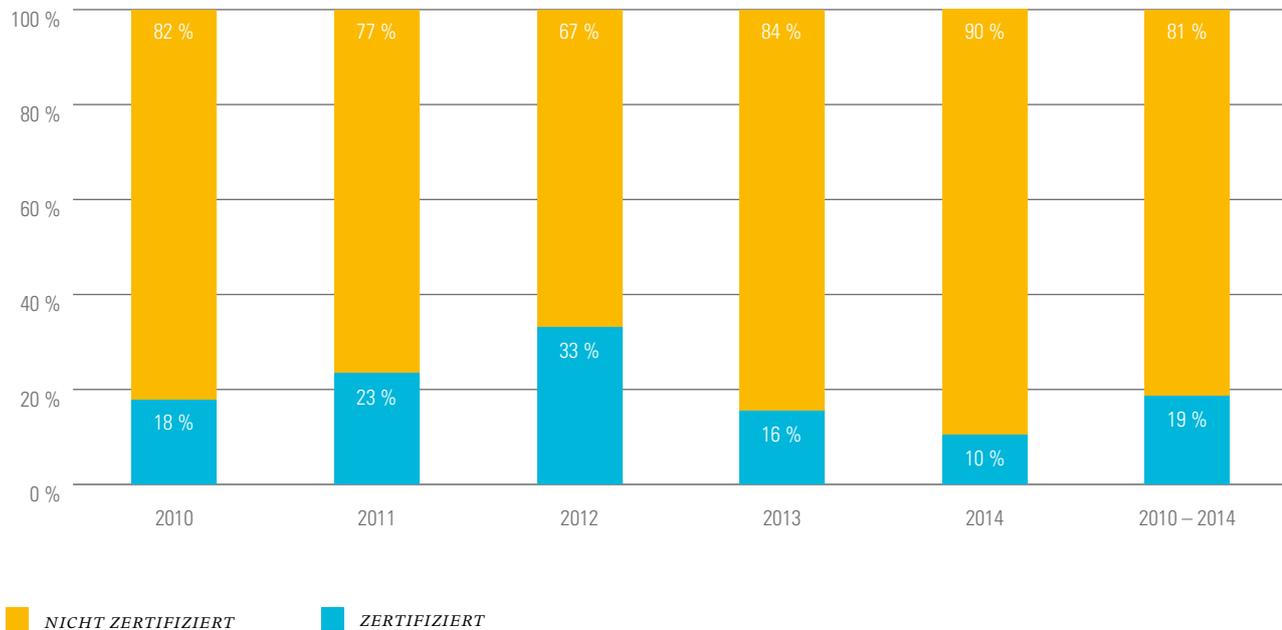
Der Investmentanteil von Brownfieldobjekten liegt 2014 mit gut 19 % des Investitionsvolumens relativ hoch. Nur 2011 war der Anteil mit fast 23 % noch größer. Daher lässt sich kein stabiler Trend prognostizieren, da insgesamt immer noch gut 84 % der 2010 bis 2014 gehandelten Logistik- und Umschlagimmobilien auf der „grünen Wiese“ errichtet worden sind, was auf einen anhaltend hohen Flächenverbrauch schließen lässt. Der Anteil der Investments in Brownfieldlogistikimmobilien auf zuvor bereits genutzten Flächen beläuft sich auf etwa knapp 16 %. Die Flächenverknappung rund um die großen Ballungsräume

macht es für Investoren und Nutzer schwieriger, größere zusammenhängende Flächen zu finden. Für Neubauprojekte werden daher oft periphere Greenfieldstandorte gewählt, die jedoch voraussetzungsgemäß über eine entsprechende (verkehrs-)infrastrukturelle Anbindung verfügen müssen. Alternativ werden, wenn möglich, auch vermehrt Brownfieldentwicklungen vorangetrieben. Auch wenn diese immer noch ein teils unkalkulierbares Restrisiko in Form von Bodenverunreinigungen in sich tragen, werden Investoren dem Trend folgen und Brownfieldentwicklungen vermehrt als Assets kaufen. Das Angebot wird mit den Jahren zunehmen und der Wettbewerb wird auch diese Objekte attraktiver machen. Ein leicht positiver Trend hin zu mehr Brownfields ist zu erkennen. Dieser wird sich mit der zunehmenden Flächenknappheit garantiert verstärken.

Abb. 71 ANTEILE VON GREENFIELD- UND BROWNFIELDENTWICKLUNGEN AM TRANSAKTIONSVOLUMEN, 2010 – 2014



**Abb. 72 ANTEILE VON ZERTIFIZIERTEN UND NICHT-ZERTIFIZIERTEN OBJEKTEN AM TRANSAKTIONSVOLUMEN, 2010 – 2014**



### **FAST EIN FÜNFTTEL ALLER INVESTMENTS ENTFÄLLT AUF „GREEN LABEL“-OBJEKTE**

Im Zeitraum 2010 bis 2014 wurden fast 19 % bzw. 1,7 Mrd. Euro des in Logistik- und Umschlagimmobilien investierten Kapitals in „Green Label“-Objekte investiert. Dabei sind die Anteile von Jahr zu Jahr unterschiedlich stark ausgeprägt. Mit gut 33 % des Investitionsvolumens wurde 2012 der bisher höchste Anteil des Transaktionsvolumens in zertifizierte Objekte investiert, 2014 hingegen mit knapp über 10 % der geringste im Betrachtungszeitraum. Dieser Rückgang muss jedoch nicht bedeuten, dass Investoren weniger Interesse an zertifizierten Objekten haben. Vielmehr ist davon auszuge-

hen, dass ein entsprechendes Angebot fehlt, um den Bedarf überhaupt zu decken. Denn der Trend bei den Investoren geht eindeutig in Richtung Zertifizierung.

Unter den gehandelten Immobilien mit Label weist der Großteil (89,5 %) ein Siegel der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) auf. Die häufigste Zertifizierung stellt mit gut 70 % wiederum „DGNB-Silber“ dar. In der höchsten DGNB-Kategorie „Gold“ erfolgten mit anteilig etwa 18 % deutlich weniger Zertifizierungen. Die Verteilung entspricht damit weitestgehend der realen Bauaktivität. So wurden im Zeitraum 2010 bis 2014 19 % aller fertiggestellten Logistikflächen mit einem „Green Label“ zertifiziert.

## AUSBLICK 2015

Für das Jahr 2015 wird weiterhin mit einem dynamischen Investmentmarkt gerechnet. Bis zum Stichtag 24.08.2015 wurde ein Transaktionsvolumen von knapp 1,4 Mrd. Euro verzeichnet. Das Ergebnis des Vorjahres mit 2,7 Mrd. Euro liegt daher in Reichweite, es wird möglicherweise knapp übertroffen. Somit könnte 2015 einen neuen Rekordwert an Logistikinvestments markieren. Liquidität und Anlagedruck sprechen dafür – die Frage ist, ob genügend Objekte am Markt verfügbar sind.

### PORTFOLIOTRANSAKTIONEN SIND AUCH 2015 WACHSTUMSMOTOR

Grund dafür ist nicht zuletzt das hohe Transaktionsvolumen von Portfolioverkäufen. Allein drei Deals umfassten ein Volumen im dreistelligen Millionenbereich. Fast zwei Drittel oder 940 Mio. Euro der bereits für 2015 verzeichneten Transaktionen sind auf Portfoliotransaktionen zurückzuführen. Auch zukünftig zielen umfangreiche Summen – auch aus dem Ausland – darauf ab, in Deutschland angelegt zu werden. Ein Beispiel ist der malaysische Staatsfonds EPF. Dieser plant, im Joint Venture mit der Dietz Germany GmbH in den kommenden drei Jahren 500 Mio. Euro in Industrie- und Logistikimmobilien anzulegen. Da dies auf Einzelobjektebene mit vielen Prüfroutinen verbunden ist, sind große Tickets und auch Portfoliokäufe das Mittel der Wahl.

### VERFÜGBARKEIT VON PRODUKTEN NIMMT AB, KREATIVE INVESTMENT-ANSÄTZE NEHMEN ZU

Die seit 2014 anhaltende starke Renditekompression ist eine direkte Folge der gestiegenen Attraktivität als Assetklasse. In Kombination mit den umfangreichen Portfoliotrans-

aktionen hat dies dazu geführt, dass die Verfügbarkeit am Markt angebotener Logistikimmobilien deutlich abgenommen hat. Hier befindet man sich in einem Angebots-Nachfrage-Missverhältnis. Um dennoch Anlagemöglichkeiten zu finden, gehen die Marktakteure dazu über, Joint Ventures bzw. Forward Commitments durchzuführen. Hierbei gehen insbesondere ausländische Investoren und Marktakteure im Vorfeld Verpflichtungen mit häufig lokalen Entwicklern ein, zukünftige Logistikentwicklungen in geplante Fonds zu übernehmen. Bei Forward Deals bzw. Forward Fundings erwirbt der zukünftige Endinvestor bereits im Vorfeld der Baumaßnahme ein Objekt. Joint Ventures gehen meist noch ein Stück weiter und es wird eine unmittelbare Partnerschaft für diverse Projekte angestrebt. Im aktuellen Marktumfeld sind im Rahmen dieser Investitionsansätze auch wieder verstärkt spekulative Projekte möglich, bei denen zu Projektstart noch kein Mieter gefunden wurde. Bisher ist der Anteil spekulativer Flächen sehr gering. Beispiele für solche Konstellationen sind:

#### › **NEXTPARX/AEW:**

AEW Europe erwirbt von nextparx im Rahmen eines Forward Deals den „nextparx GG RheinMain“ in Groß-Gerau.

#### › **DIETZ/EPF:**

Der „Malaysian Employees Provident Fund“ (EPF) wird als Joint Venture mit der Dietz Group in den kommenden drei Jahren bis zu 500 Mio. Euro in Logistikimmobilien investieren.

#### › **HILLWOOD/LOGPROJECT:**

Der Investor Hillwood Europe errichtet als Joint Venture mit LogProject eine spekulative Logistikhalle im Rhein-Main-Gebiet.

Abb. 73 GEHANDELTE LOGISTIKIMMOBILIENPORTFOLIOS NACH INVESTMENTVOLUMEN, 2015\*

RANG	PORTFOLIO-TRANSAKTION	JAHR	KÄUFER	VERKÄUFER	FLÄCHE IN QM	KAUFPREIS IN MIO. (ALLE OBJEKTE)	Ø-KAUFPREIS IN EURO/QM	Ø-OBJEKT-GRÖSSE IN QM
1	Viking-Portfolio**	2015	CBRE Global Investment Partners	Warburg-HIH Invest	600.000	346,0	577	85.714
2	Shine-Portfolio**	2015	Logicor	Goodman European Logistics Fund (GELF)	479.000	300,0	626	25.211
3	Harder & Partner to Hines	2015	Hines Global REIT	Harder & Partner	118.000	122,0	1.034	39.333
4	Delta-Portfolio	2015	Global Gate Capital	InfraRed Capital Partners	56.000	65,0	1.161	14.000
5	1st Red Portfolio	2015		1st Red AG	100.500	45,0	448	16.750
6	Captiva-Portfolio	2015	A&M Captiva	Aurelis, Spezialfonds und Privatinvestoren	57.000	40,0	702	11.400
7	BIP-Portfolio	2015	Hansteen	Internos Global Investors	100.000	21,7	217	7.692

Abb. 74 TOP-20-INVESTOREN VON LOGISTIKIMMOBILIEN, 2015\*

RANG	INVESTOR	INVESTITIONSVOLUMEN IN MIO. EURO	GEBÄUDEFLECHE IN TSD. QM
1	Hines	122,0	115,1
2	Aquila Capital	121,0	81,9
3	ADF Asset Management	120,0	114,8
4	Logicor	112,7	180,0
5	AEW Europe	110,0	118,5
6	SEGRO	108,1	100,8
7	CBRE Global Investors	88,4	114,4
8	Goodman Group	68,1	74,0
9	Global Gate Capital	64,9	56,2
10	Alpha Industrial	54,4	104,5
11	Henderson Global Investors	41,0	48,0
12	Deutsche Mittelstand Real Estate	34,0	200,0
13	M7 Real Estate	28,5	67,2
14	Standard Life Investments' European Real Estate Club	27,5	47,7
15	Triuva (ehem. IVG Institutional Funds)	24,6	27,7
16	Deka Immobilien	23,2	34,6
17	Gramercy Property Trust	21,0	39,5
18	Aurelis	16,4	59,2
19	Nordfrost GmbH & Co. KG	16,0	69,6
20	Hansteen	15,2	25,8

\* Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 24.08.2015

\*\* Portfoliotransaktion beinhaltet auch Logistikobjekte außerhalb Deutschlands; ausgewiesene Zahlen beziehen sich auf das gesamte Portfolio

## NORDAMERIKANISCHE UND ASIATISCHE INVESTOREN DOMINIEREN

2015 wächst die Bedeutung internationaler Investoren. Insbesondere nordamerikanische Investoren, gestärkt durch eine anziehende nationale Wirtschaft, etablieren ihre Präsenz auf dem deutschen Markt. Zum dritten Jahr in Folge wird voraussichtlich knapp ein Viertel des Investitionsvolumens aus Nordamerika kommen. Doch auch asiatische Investoren sind auf dem Vormarsch: Durch den Kauf des weltgrößten H&M-Distributionszentrums in Hamburg mit 115.000 qm durch institutionelle Investoren aus Südkorea für 120 Mio. Euro kletterte ihr Anteil auf 8 %. Mit dem malaysischen Staatsfonds wird der asiatische Anteil weiter zunehmen. Der Anteil deutscher Investoren ist derweil auf 27 % gefallen.

## ASSETMANAGER WEITERHIN STARK, REITS HOLEN AUF

In Anbetracht der Käufertypen liegen für 2015 bisher die Assetmanager mit einem Anteil von fast 40 % deutlich vor allen anderen Käufergruppen. Zweitstärkste Gruppe sind erneut die Spezialfonds mit einem Volumen von 242 Mio. Euro bzw. 17 %. Auf sie folgen die REITs, die in diesem Jahr ein vergleichsweise starkes Auftreten auf der Käuferseite haben. Mit gut 11 % bzw. 158 Mio. Euro drängt diese Gruppe auch immer mehr auf den Markt für Logistikimmobilien.

Auf der Verkäuferseite fällt die Dominanz der Projektentwickler noch deutlicher aus. Sie veräußerten 2015 bereits Objekte für 576 Mio. Euro bzw. 40,5 % des Verkaufsvolumens. Bisher folgen auf sie die Spezialfonds mit einem Verkaufsvolumen von rund 250 Mio. Euro bzw. 17,6 %. An dritter Position finden sich dann wieder die Eigennutzer mit einem Volumen von gut 184 Mio. Euro.

Für 2015 zeigt sich aktuell eine deutliche Verschiebung in der Rangliste der Investoren. Logicor, die Logistikinvestmentsparte von Blackstone, findet sich nicht mehr auf dem ersten Platz, sondern rutscht ab auf Rang 4. Hines hingegen steigt von Rang 17 auf den ersten Platz auf. Ursache hierfür ist ein umfassender Portfoliideal über 122 Mio. Euro, der ausschließlich Objekte in Deutschland umfasste. Auf den Rängen zwei und drei finden sich Aquila Capital und die aus institutionellen Investoren aus Südkorea bestehende ADF Asset Management wieder, die beide mit sehr umfangreichen Einzeltransaktionen 2015 bereits über 100 Mio. Euro in Logistikimmobilien investiert haben.

## STARKE KONZENTRATIONSPROZESSE AUF TOP-LOGISTIKREGIONEN

Die Logistikregionen mit einer ohnehin hohen Marktattraktivität vereinen auch 2015 große Teile des Transaktionsvolumens auf sich: Hamburg, Rhein-Main/Frankfurt und Halle/Leipzig wurden wieder stark von Investoren frequentiert, wobei Hamburg bislang knapp über 200 Mio. Euro und die Region Rhein-Main/Frankfurt knapp unter 200 Mio. Euro verzeichnet. Unter die fünf Regionen mit dem höchsten Investitionsvolumen reihen sich aber auch die Region Rhein-Ruhr mit Duisburg sowie die angrenzende Region Düsseldorf. Durch ihre Lage am Rhein im Hinterland der großen Nordseehäfen Rotterdam und Antwerpen sowie im Herzen des Wirtschaftskorridors zwischen London und Mailand sind diese beiden Regionen ausgezeichnete logistische Standorte. Neben einer hohen Nachfrage bieten beide Regionen auch ein Angebot an investmentfähigen Immobilien zu noch angemessenen Preisen.

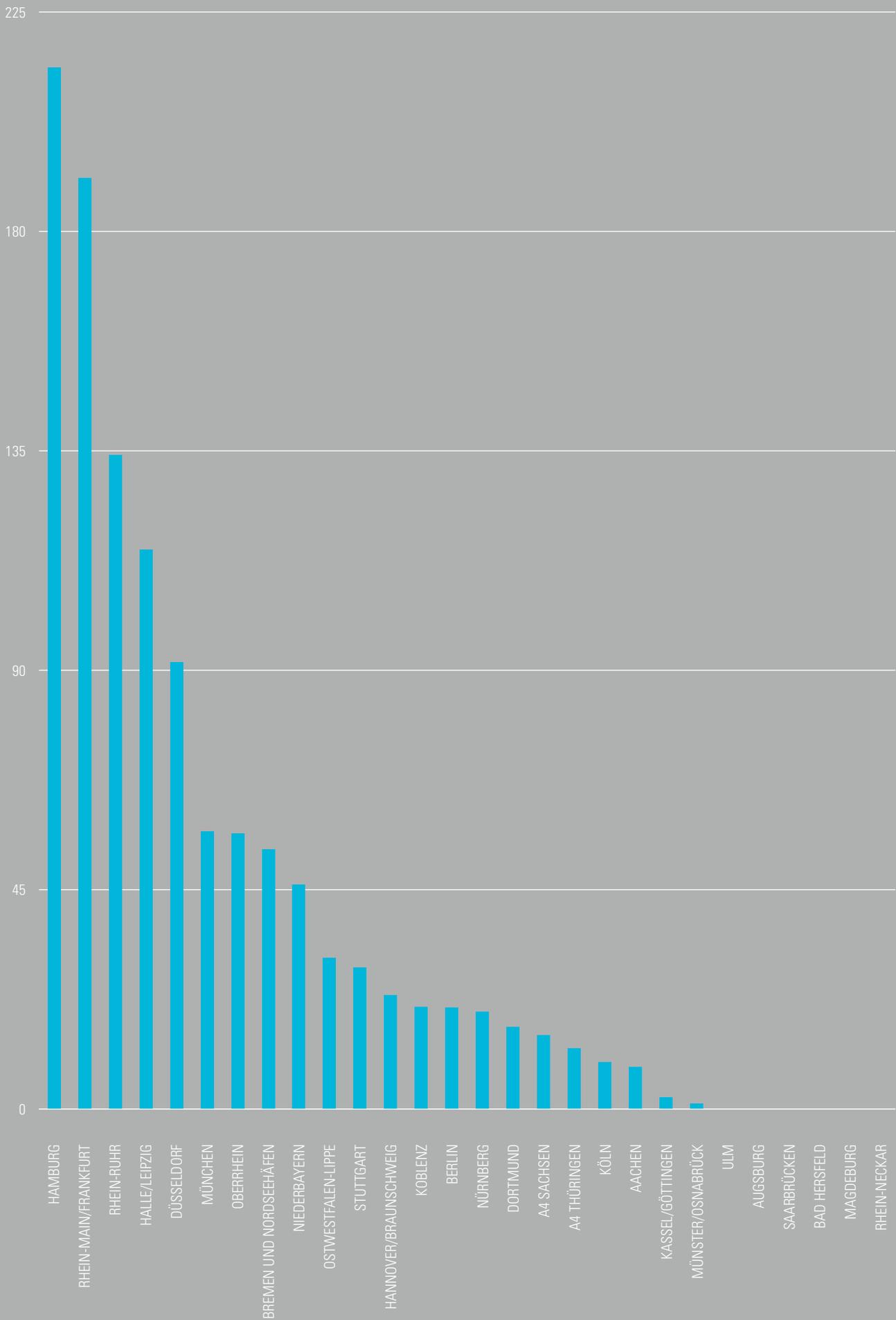
In den ersten acht Monaten des Jahres 2015 wurden bereits knapp 990 Mio. Euro in die zehn investmentstärksten Regionen investiert. Damit übersteigt das Transaktionsvolumen 2015 schon jetzt den Gesamtjahreswert von 2011 für das Bundesgebiet.

## ZERTIFIZIERTE OBJEKTE WERDEN WIEDER VERSTÄRKT GEHANDELT

Nachdem 2014 einen Tiefpunkt im Handel mit zertifizierten Objekten darstellte, konnten für 2015 wieder vermehrt Investments verzeichnet werden. Lag der Anteil zertifizierter Objekte 2014 bei leicht über 10 %, so ist er 2015 auf über 19 % gestiegen. Ein abnehmendes Interesse von Investoren an Objekten mit Umweltsiegel bestätigt sich somit nicht. Dies liegt auch an mehr institutionellen ausländischen Akteuren, die häufiger im Sinne des CSR-Gedankens Investments in ökologisch nachhaltige Vehikel tätigen.

Demgegenüber sind Transaktionen von Brownfieldentwicklungen im Vergleich zum starken Vorjahr tendenziell rückläufig. Mit rund 15 % im laufenden Jahr bewegt sich der Anteil aber im Bereich des fünfjährigen Mittels von 2010 bis 2014.

Abb. 75 LOGISTIKREGIONEN NACH INVESTMENTVOLUMEN IN MIO. EURO, 2015\*



# *FINANZIERUNG* VON LOGISTIKIMMOBILIEN

Für den deutschen Immobilieninvestmentmarkt spielten Logistikimmobilien im Gegensatz zu angloamerikanischen Märkten lange Zeit eine eher untergeordnete Rolle. Kreditinstitute hatten die Finanzierung von Logistikobjekten nicht im selben Fokus wie Büro- oder Einzelhandelsimmobilien. Einer der Gründe: Der Markt für Logistikimmobilien ist im Vergleich zu etablierteren Immobilienmärkten weniger transparent. Dies lässt sich am Veröffentlichungsturnus von Marktreports oder verfügbarer Marktdaten gut nachvollziehen. Korrelierend mit dem volkswirtschaftlich immer wichtigeren Logistiksektor in Deutschland sind Logistikimmobilien nach der Finanzmarktkrise 2007/2008 und den Veränderungen der Zinslandschaft deutlich beliebter geworden. Auch für Kreditgeber gewinnt diese Assetklasse immer stärker an Bedeutung.

Die Megatrends und die Entwicklungs- und Investmentkapitel lassen erkennen, dass der Bedarf an Logistikflächen in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen ist und zukünftig weiter wächst. Die Analysen zeigen jedoch auch, dass sich vor allem das wirtschaftliche und technologische Umfeld in den nächsten Jahren und Jahrzehnten verändern wird. Da Kreditfinanzierungen langfristiger Natur sind, analysieren die Kreditinstitute die Objekte sehr genau hinsichtlich ihrer Eckdaten wie Lage, Cashflow, Objekt, Mieter und Drittverwendungsfähigkeit.

Während sich für den Entwicklungs- und Investmentmarkt vergleichsweise gut Marktdaten bestimmen lassen, besteht beim Finanzierungsmarkt Aufholpotenzial. Zwar gibt es Entwicklungen wie das „German Debt Project“ oder das „BF Quartalsbarometer“<sup>13</sup> – eine Markttransparenz wie auf angloamerikanischen Märkten ist jedoch noch nicht vorhanden. Zukünftig soll das Datenerhebungs- und -analysesystem „Analytical Credit Datasets“ (kurz „AnaCredit“) ab Mitte 2017 eine deutlich höhere Transparenz ermöglichen. Die vorgesehene Erhebungsmethodik soll auf Einzelkreditebene („Loan-by-Loan“) eine neue Analysetiefe einführen, wie sie bisher außerhalb der Wertpapierdatenbanken im europäischen System der Zentralbanken noch nicht existiert. Ob „AnaCredit“ in der Form umgesetzt wird, ist allerdings noch offen.

Eine vollständige, detaillierte Übersicht der Marktakteure und Volumina im deutschen Markt für Logistikimmobilienfinanzierungen kann an dieser Stelle nicht gegeben werden. In diesem Kapitel wird daher eine Modellrechnung unter Einbezug einer Monte-Carlo-Simulation<sup>14</sup> zur Abschätzung des Kreditmittelbedarfs des deutschen Logistikimmobilienmarkts angewendet. Ergänzend werden vorhandene qualitative Einschätzungen zur Vertiefung der Aussagen hinzugezogen.

Aus dem Blickwinkel eines Marktakteurs, der eine Logistikhalle entwickeln oder erwerben möchte, stellen sich nun folgende Fragen:

***WELCHE INSTITUTE FINANZIEREN  
GENERELL LOGISTIKIMMOBILIEN?  
WELCHE FINANZIERUNGSKONDITIONEN UND RAHMEN-  
BEDINGUNGEN TREFFEN AUF LOGISTIKIMMOBILIEN ZU?  
WIE IST DER IDEALTYPISCHE ABLAUF  
EINES KREDITANTRAGES BEI LOGISTIK-  
IMMOBILIEN?  
WIE GROSS IST DER DEUTSCHE MARKT FÜR LOGISTIK-  
IMMOBILIENFINANZIERUNG?***

<sup>13</sup> Eine Erklärung des BF Quartalsbarometers befindet sich im Glossar.

<sup>14</sup> Eine Erklärung der Monte-Carlo-Simulation befindet sich im Glossar.



## LOGISTIKIMMOBILIEN WERDEN VON DEN KREDITGEBERN FOKUSSIERTER WAHRGENOMMEN

Sofern die fremdkapitalgestützte Finanzierung einer Logistikimmobilie über einen klassischen Immobilienkredit angestrebt wird, steht schnell die Frage an, wer als Kreditgeber in Frage kommt.

### *LOGISTIKIMMOBILIEN SIND HÄUFIG ZU GROSS FÜR KLEINE UND LOKALE KREDITGEBER*

Logistikimmobilien erfordern ein anderes Know-how als beispielsweise Wohn- und Geschäftshäuser. Spezielle Fachkenntnisse sind nötig, um Chancen und Risiken von Logistikimmobilien adäquat zu ermitteln und zu managen. Lokale Sparkassen und Genossenschaftsbanken innerhalb logistisch relevanter Regionen können hier durch ihren lokalen Bezug Vorteile haben. Die Hausbank eines Eigennutzers oder lokalen Logistiklers kann die Finanzierung einer neuen Logistikimmobilie in diesem Fall übernehmen. Insbesondere dann, wenn Kreditnehmer und -geber auf eine lange gemeinsame Geschäftsbeziehung zurückblicken und es sich um eher kleinere Objekte handelt.

Logistikimmobilien sind allerdings häufig großvolumige Objekte, die Größenordnungen von über 100.000 qm Nutzfläche mit einem Finanzierungsvolumen von über 100 Mio. Euro erreichen können. Solche Anfragen können in der Regel nicht mehr von lokalen Sparkassen oder Volksbanken im Alleingang bedient werden. Überregional tätige, große Sparkassen und Genossenschaftsverbände stellen in solchen Fällen gelegentlich ein Konsortien zur gemeinschaftlichen Finanzierung auf.

Im Regelfall werden jedoch eher sehr große Institute wie Pfandbrief- und Landesbanken entsprechende Losgrößen übernehmen können.

### *LOGISTIKIMMOBILIEN WERDEN ALS FINANZIERUNGSGUT BEI KREDIT-INSTITUTEN IMMER BELIEBTER*

Viele Kreditinstitute haben Logistikimmobilien in ihren Kreditbüchern in der Vergangenheit lediglich als attraktive Beimischung zur Risikostreuung betrachtet. Anteile von 2 % bis 5 % waren keine Seltenheit, nur in Ausnahmefällen lagen sie bei 10 % oder darüber. Eine höhere Quote wurde nicht angestrebt, da Logistikimmobilien aus Banken- bzw. Finanzierungssicht bei der Rendite-/Risikoabwägung als weniger attraktiv gegenüber anderen Assetklassen eingestuft wurden.

Im Nachklang der vergangenen Finanzmarktkrise hat sich die Bankenlandschaft, die sich aktiv in der Immobilienfinanzierung engagiert, neu geordnet. Aufgrund des nachhaltig veränderten Zinsumfeldes sowie regulatorischer Anpassungen haben die Banken ihre Strategien angepasst. Zudem gewinnt die Logistikbranche auch durch Faktoren wie Industrie 4.0 oder dem zunehmenden Online-Handel an Bedeutung.

Sowohl bei Investoren als auch Finanzierern und Kreditgebern stieg gleichermaßen die Wahrnehmung gegenüber Logistikimmobilien an. Sie sehen diese heute als interessante und nachhaltige Assetklasse, die eine zunehmend relevante Rolle in ihrem Finanzierungsportfolio spielt.

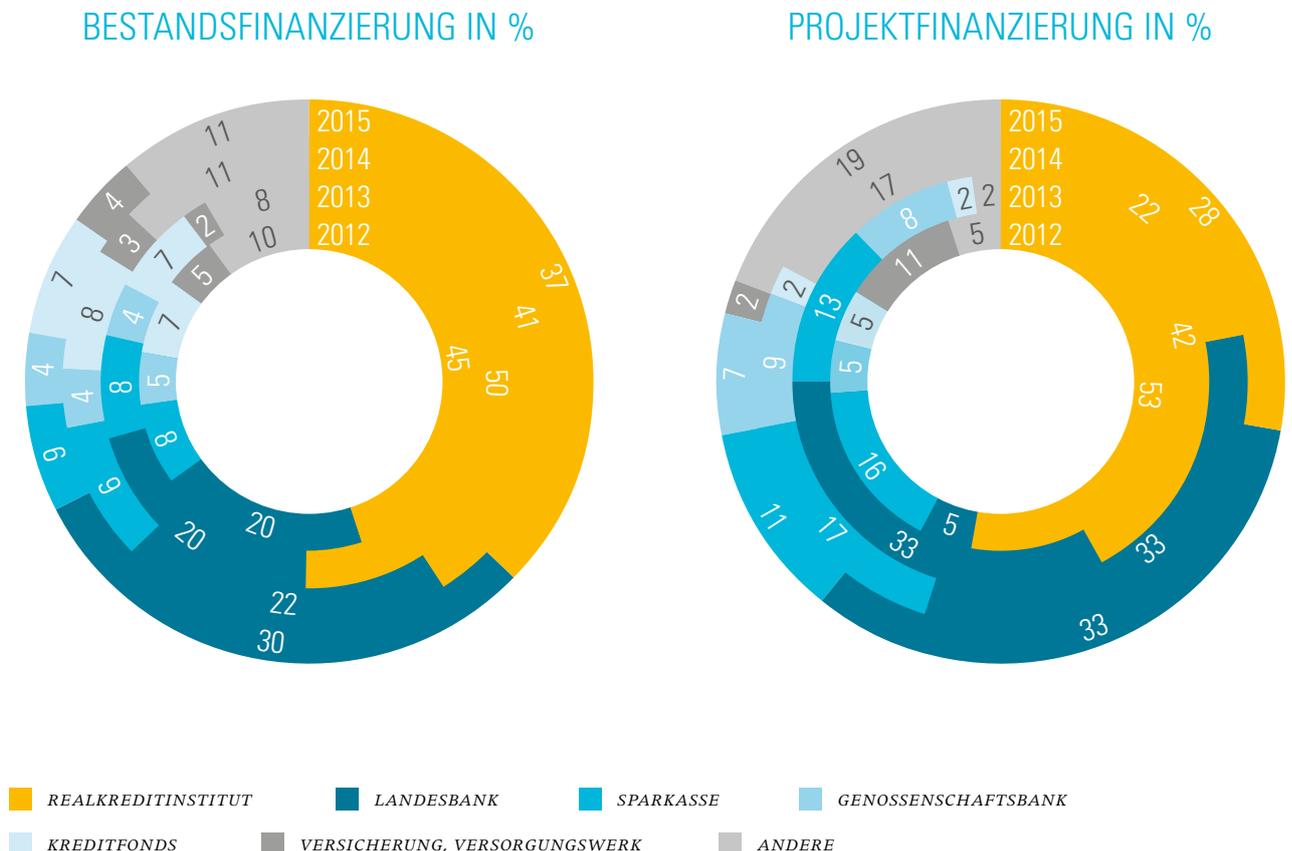
# 126 WELCHE AKTEURE FINANZIEREN LOGISTIKIMMOBILIEN?

Es existiert keine Spezialbank, die sich ausschließlich auf die Finanzierung von Logistikimmobilien konzentriert. Neben den Lokalbanken, die für kleinere Kreditvolumina bereitstehen, kommen daher eher die großen Kreditinstitute in Frage. Allerdings existiert keine Datenbank über Kreditverträge, mit der ihre Finanzierungsanteile belegt werden können.

Es ist jedoch möglich, diese Frage mittelbar über eine Sonderauswertung der Ergebnisse des BF.Quartalsbarometers (bis Q2/2015 als FAP-Finanzierungsbarometer geführt) zu beantworten. Dieses Barometer wird seit dem dritten Quartal 2012 von bulwiengesa erhoben und identifiziert grundlegende Parameter sowie die Stimmung in der deutschen Landschaft für Immobilienkredite. In dieser Zeit hat es sich als Benchmarkindikator der deutschen Kreditgeberlandschaft entwickelt.

Im Zuge der Sonderauswertung konnten die wesentlichen Akteure im Bereich der Logistikfinanzierung indikativ identifiziert werden. Dabei wird die Anzahl der Votumsmeldungen gezählt, bei der die einzelnen Institute die von ihnen finanzierten Assetklassen angeben. In der Analyse wird dabei zwischen der Finanzierung von Bestandsimmobilien und Projektentwicklungen unterschieden. Letztere werden von einigen Akteuren als risikoreicher eingestuft (u. a. Baugrundrisiko, Genehmigungs- und Fertigstellungsrisiko etc.) – und daher von deutlich weniger Instituten finanziert. Dies steht in Kontrast zur Drittverwendungsfähigkeit und Nachhaltigkeit der Immobilie: Diese wird bei Neubauobjekten, die nicht als Built-to-suit-Variante erstellt werden, im Regelfall als wesentlich höher eingestuft. Ältere Bestandshallen wurden früher wenig standardisiert gebaut und zumeist individuell auf einen Einzelnutzer ausgerichtet.

Abb. 76 WELCHE ART KREDITGEBER FINANZIEREN LOGISTIKIMMOBILIEN?



Bei der Finanzierung bereits gebauter Logistikimmobilien oder Portfolios zeigt sich eine deutliche Dominanz der Realkreditinstitute, die auch im Verlauf der Jahre relativ stark ausgeprägt ist. Die Anteile pendeln dabei zwischen 37 % und 50 %, lassen zuletzt jedoch etwas nach. Dies liegt auch daran, dass die Landesbanken als zweitwichtigste Kreditgebergruppe zulegen. Während sie zunächst einen Anteil von 20 % ausmachen, erhöhten sie diesen zuletzt auf 30 %. Die weiteren Kreditgeberarten fächern sich nach Anteilen weiter auf, bleiben aber neben kleineren Ausschlägen vergleichsweise stabil.

Bei der Finanzierung von Projektentwicklungen ist das Bild heterogener. Zwar gehören auch hier die Realkreditinstitute zu den dominierenden Kreditgebern. Es zeigt sich aber, dass der Anteil seit 2012 sukzessive sinkt. Lag er 2012 noch bei 53 %, macht er aktuell nur noch 28 % aus. Hier muss man jedoch eine erhöhte Schwankungsbreite feststellen. Mit Ausnahme des Startwertes von 5 %, der auch als Ausreißer gewertet werden kann, sind die Landesbanken auch bei der Projektfinanzierung die zweitwichtigste Kreditgebergruppe. Die Genossenschaftsbanken, aber auch die Sparkassen, zeigen im Zeitverlauf ein deutlich geringeres, aber gleichbleibendes Finanzierungsinteresse von Projektentwicklungen im Logistikimmobilienbereich.

### **DIE BEDEUTUNG VON ALTERNATIVEN FINANZIERERN**

Während und nach der vergangenen Finanzmarktkrise wurde das Thema Kreditklemme medial stark diskutiert. Alternative Kreditgeber, Mezzaninekapital und Kreditfonds wurden häufig als Lösungen gehandelt. In den Analysen zeichnet sich allerdings ab, dass dies bei Logistikfinanzierungen nicht der Fall ist. Kreditfonds, aber auch Versicherungen und Versorgungswerke agieren häufig sehr risikoavers. Sie meiden für sie weniger im Fokus stehende Assetklassen stärker als klassische Kreditgebergruppen. Dies zeigt sich auch in der Auswertung, bei der die alternativen Kreditgeber nur kleine Prozentbereiche einnehmen. Gleichzeitig konzentrieren sie sich hauptsächlich auf den Bestandsbereich und sind in der Projektfinanzierung kaum vertreten.

Woran liegt das? Bei Logistikimmobilien fehlt diesen Gruppen oft noch ein ausgeprägtes Know-how. Ihr Fokus liegt ganz traditionell eher bei Büro- sowie Gewerbe- und Geschäftshäusern etc. Sollten sie doch in Ausnahmefällen aktiv sein, so konzentrieren sie sich dabei stark auf vermeintliche Core-Objekte in Core-Lagen.

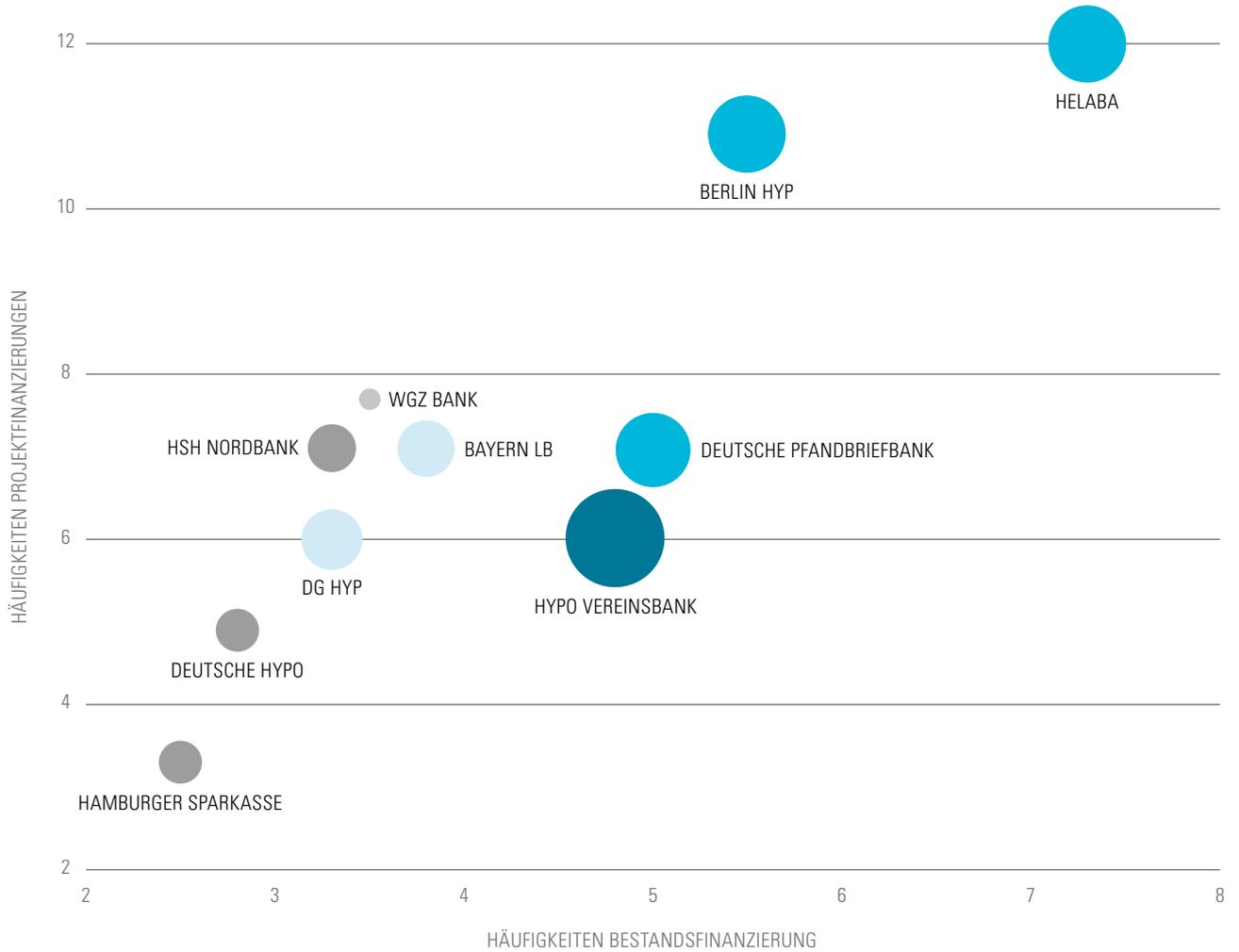
### **WELCHE INSTITUTE KOMMEN IN FRAGE?**

Auch wenn die typischen Kreditgebergruppen bekannt sind, bleibt die Frage offen, an welches Institut sich ein potenzieller Kreditnehmer wenden kann. Auch hier kann über die Rückläufe des BF.Quartalsbarometers ein indikatives Bild gezeichnet werden.

Sofern man die Votumsmeldungen der einzelnen Institute sammelt und nach Häufigkeit auswertet, erhält man eine Liste der zehn am häufigsten vorkommenden Institute – jeweils für die Bestandsfinanzierungen als auch die Projektentwicklungen. In Kombination beider Listen erhält man nachfolgende Übersicht. Die x-Achse gibt dabei die Häufigkeiten bei Bestandsfinanzierungen und die y-Achse bei Projektfinanzierungen wieder. Die Institute stehen demnach nach Häufigkeit der Nennungen am ehesten bei einer Finanzierungsanfrage zur Verfügung. Da nicht jedes Institut gleich groß ist und sehr unterschiedliche Handlungsspielräume hat, wird die Blasengröße mit dem Volumen der im letzten Geschäftsbericht ausgewiesenen Hypothekendarlehen bzw. Grundpfandrechte sowie dem Anteilssatz der Nennungen insgesamt gekoppelt. Es zeigt sich, dass das Finanzierungspotenzial bei den einzelnen Instituten sehr unterschiedlich ausgeprägt ist.

Die Ergebnisse sind nur als grobe Indikation des Marktes zu interpretieren. Sie zeigen jedoch grundlegende Zusammenhänge und potenzielle Finanzierer auf.

Abb. 77 *INDIKATIVE ABLEITUNG DER KREDITGEBER FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN %*



## KONDITIONEN VON KREDITVERTRÄGEN BEI LOGISTIKIMMOBILIEN

Der Antragsteller eines Kredits steht vor der Aufgabe, neben seinem eingebrachten Eigenkapital zusätzliches Fremdkapital zu akquirieren, damit er die Logistikimmobilie errichten bzw. erwerben kann. Dafür muss er mit einer oder mit mehreren Banken in Verhandlungen treten und sein Projekt vorstellen. Neben den Kreditsicherheiten wird in diesem Kontext die Kreditrückführung thematisiert, zu der auch der Kapitaldienst gehört. Dieser setzt sich aus den Zinsen und der Tilgung zusammen. Kredite können durch verschiedene Formen getilgt werden: in gleicher Rate, mit steigender Rate, mit individueller Ratenhöhe oder endfällig.

Der zu vereinbarende Zinssatz ist eine Komposition aus verschiedenen Komponenten und ist grundsätzlich ein Spiegel des Risikos. Das bedeutet: Risikoreiche Projekte werden bankseitig tendenziell mit höheren Zinsen abgegolten als risikoarme. Ein wichtiger Bestandteil des Zinssatzes ist die sogenannte Marge. Sie soll die für die Bank entstehenden Verwaltungs- und Risikokosten (Stichwort: Eigenkapitalunterlegung/Basel III/Rating) decken sowie Aufwendungen für die Kapitalbeschaffung und einen Gewinn sichern.

Logistikimmobilien unterscheiden sich bei ihrer Finanzierung nicht wesentlich von anderen Immobilienarten, weil für die Bank immer die Immobilie als solche im Vordergrund steht. Grundsätzlich wird aber bei ihrer Bewertung eine kürzere wirtschaftliche Nutzungsdauer angesetzt, was an der höheren und schnelleren Abnutzung z. B. gegenüber Büro- und Einzelhandelsimmobilien liegt. Dies betrifft insbesondere Logistikimmobilien, die nicht in sogenannten Hot Spots liegen. Da die Erbringung des Kapitaldienstes (Zins- und Tilgungsraten) allein aus der Immobilie gesichert sein soll, ist die Drittverwendbarkeit der Logistikimmobilie ein elementares Merkmal. Unter Drittverwendbarkeit versteht eine Bank, dass die Immobilie jederzeit zu adäquaten Mieten wiedervermietet werden kann. Werden Logistikimmobilien baulich sehr individuell auf einen Nutzer ausgerichtet (built-to-suit), kann dies die Drittverwendbarkeit negativ beeinflussen. Beispielsweise können spezielle Hubeinrichtungen für schwerlasttransportierende Mieter von Vorteil sein, allerdings kann auf Grund der

etwaigen Größe/des verminderten Platzes daraus auch ein Nachteil für andere Logistikmieter entstehen. Die Drittverwendbarkeit würde so geschmälert.

Eine gute Drittverwendbarkeit vermindert das Risiko einer Nichtvermietung und damit auch das Risiko eines Kreditausfalls. Der Zinssatz ist demnach tendenziell niedriger. Eine geringe Drittverwendbarkeit hingegen stellt für die Bank ein erhöhtes Risiko dar, da die geordnete Rückführung des Kredites unwahrscheinlicher wird, wenn sich kein Mieter findet. Der Zinssatz wäre entsprechend höher. Daneben gibt es Finanzierungen, bei denen nicht die Immobilie im Vordergrund steht, sondern die Bonität des Kreditnehmers.

Neben Zinssatz und Tilgung entscheidet das kreditgewährende Institut auch darüber, bis zu welchem Anteil am Verkehrswert sie bereit ist, einen Kredit zu geben. Gemeint ist das Verhältnis von Kreditbetrag zum Verkehrswert (engl. Loan-to-Value, LTV) oder zu den Bau-/Herstellungskosten (Loan-to-Cost, LTC). Ein hoher LTV bedeutet, dass der Investor nur einen geringen Eigenkapitalanteil an der Finanzierung einbringt und die Bank den Rest trägt. Damit steigt für die Bank das Risiko, bei einem Scheitern der Finanzierung einen höheren Kreditteil zu verlieren, während der Investor nur wenig zu verlieren hat. Als Folge daraus ergibt sich bei einem hohen LTV ein höherer Zinssatz und vice versa. Für die Refinanzierung der Realkreditinstitute über Pfandbriefe spielt insbesondere auch der Beleihungswert und somit Beleihungswertauslauf eine maßgebliche Rolle. Die maßgeblichen wertrelevanten Faktoren unterliegen höheren gesetzlichen Restriktionen, als dies z. B. bei Büro und Einzelhandel der Fall ist. Daher fallen der anfängliche LTV/LTC meistens auch niedriger (ca. 5–15 %) aus, als bei Büro- oder Einzelhandelsimmobilien. Zudem wird häufig eine anfängliche höhere Tilgung aufgrund der kürzeren Nutzungsdauer beauftragt.

**ES STELLT SICH DIE FRAGE, WIE HOCH MARGEN UND LTCS/LTVS FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN DEUTSCHLANDWEIT AUSFALLEN**

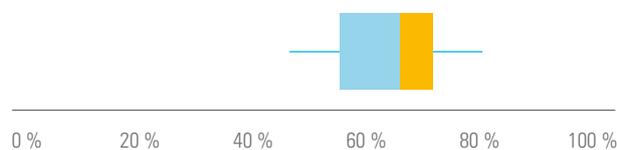
Pauschale Aussagen über gewisse LTV/LTC-Größen oder Mindest- oder Maximalmargen lassen sich nicht treffen, da die anfängliche Beleihungshöhe (LTV/LTC-Ausläufe) auch stark von der wirtschaftlichen Restnutzungsdauer, laufenden Tilgungshöhen, Mieterbonitäten und Laufzeiten der Mietverträge abhängig ist. Bei gewissenhafter Kreditprüfung werden

Banken versuchen, risikoadäquate Margen zu vereinbaren und diese mit vertretbaren LTVs/LTCs verknüpfen.

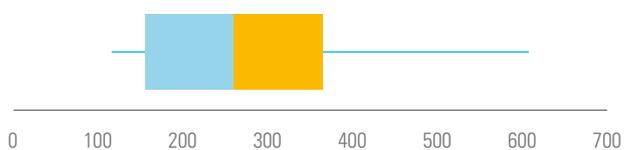
Folgende Übersicht gibt jedoch auch hier eine indikative Antwort:

**Abb. 78** BOXPLOTS AKTUELLER LTC/LTV UND MARGEN FÜR DIE FINANZIERUNG VON LOGISTIKIMMOBILIEN<sup>15</sup>

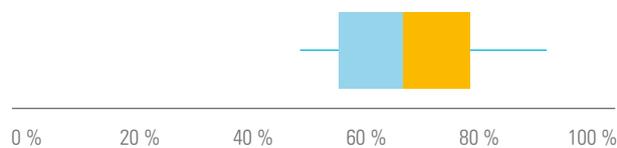
LTC PROJEKTFINANZIERUNG IN %



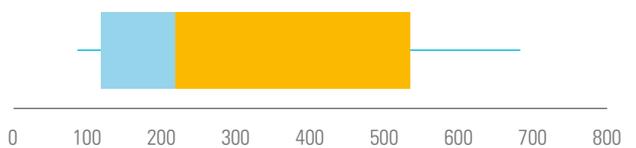
MARGEN PROJEKTFINANZIERUNG IN BPS



LTV BESTANDSFINANZIERUNG IN %



MARGEN BESTANDSFINANZIERUNG IN BPS



<sup>15</sup> Die gewählte Darstellungsform nennt sich Boxplot. Eine Erklärung eines Boxplots befindet sich im Glossar.

Aktuelle Kreditausläufe weichen bei Projektfinanzierungen nur wenig vom Bestandsbereich ab. Im Minimum fangen in beiden Fällen die Finanzierungen bei rund 50 % an, der Median wird bei rund 65 % LTC/LTV erreicht. Im oberen Bereich unterscheiden sich beide Verteilungen: Sie erreichen im 75%-Quantil beim LTC rund 72 % Kreditauslauf und bei der Bestandsfinanzierung (LTV) rund 78 %. Im Maximum erreichen die Finanzierungen in Ausnahmefällen rund 80 % (LTC) bis 92 % (LTV), wobei hier überwiegend auf langfristige Mietverträge mit bonitätsstarken Mietern und höheren Tilgungen abgestellt wird oder es sich von vornherein um eine reine Firmenkundenfinanzierung handelt.

Die Margen zwischen Bestands- und Projektfinanzierungen weichen dagegen deutlicher ab. Bei Beständen liegen

sie überwiegend zwischen ca. 90 Basispunkten (bps) und 250 bps, in Ausnahmefällen – bei sehr spezifischer Nutzung und Firmenkreditcharakter – auch weit darüber. Projektfinanzierungen reichen im Maximumbereich zwar ebenfalls sehr hoch, fangen aber erst bei ca. 115 bps an. Der Median liegt im Fall der Bestände bei rund 220 bps, bei Projektfinanzierungen bei ca. 260 bps. Die Streuung bei Bestandsfinanzierungen ist gegenüber den Projektfinanzierungen deutlich größer, wie die Reichweite des 75%-Quantils zeigt.

Während die Kreditauslaufverhältnisse insgesamt minimal gestiegen sind, standen die Margen der Finanzierungen bei Bestandsimmobilien sowie Neubauten sehr stark unter Druck: In Zeiten der Finanzmarktkrise (hohe Marktunsicherheit, knappe Liquidität) wurden noch höhere Margen verein-

bart, im Zuge der Entspannung und durch die EZB-Politik ist hingegen wieder mehr Kapital am Markt verfügbar. Der Wettbewerb zwischen den Banken ist auch vor dem Hintergrund der expansiven Geldpolitik der EZB hoch, was die Margen zunehmend unter Druck setzt. In der Folge ist eine zunehmende Risikobereitschaft (niedrige Margen, höhere Ausläufe,

schlechtere Drittverwendbarkeit) bei den Banken zu beobachten. Mangels Datenlage ist diese Annahme allerdings nicht zu belegen und eher zu verneinen, da in den vergangenen Jahren die Regulierungsvorschriften für Banken enorm gestiegen und Margen hingegen gesunken sind. Dadurch ist risikoreiches Geschäft tendenziell uninteressanter geworden.

## DER IDEALTYPISCHE ABLAUF EINES ANTRAGS AUF KREDITGEWÄHRUNG

Ganz unabhängig davon, welche Immobilienart finanziert werden soll, kann die Berücksichtigung einzelner Aspekte den Abschluss eines Kreditvertrages beschleunigen oder in die Länge ziehen. Dies trifft auch auf Logistikimmobilien zu. Dabei hilft das Wissen um den Ablauf. Gelingt das Verfahren sowie die Bereitstellung der erforderlichen Unterlagen schneller, erhält der Kreditnehmer zügiger den Kredit – und gleichzeitig reduziert sich der Aufwand für das Kreditinstitut.

### *MARKT- UND BELEIHUNGSWERTGUT- ACHTEN SIND STETS ERFORDERLICH*

Die Ergebnisse der Wertgutachten werden an verschiedenen Stellen des Kreditprozesses benötigt. Aber nicht nur die dort ausgewiesenen Markt- und Beleihungswerte an sich sind von Bedeutung. Risiko- und Chancenprofile wie auch die Analyse der nachhaltigen Ertragskraft und die Bewertung von Lage-, Standort- und Ertragsqualität sind wesentliche Informationen, die in die Finanzierung eingehen.

In einer sehr frühen Projektphase können bereits Wertindikationen der Bankgutachter zu einer Risiko- und Wertorientierung führen, die durch eine von der Bank veranlasste förmliche Wertermittlung bestätigt und gegebenenfalls ergänzt wird.

Kundengutachten können dabei jedoch nur informativen Wert haben, da diese aufsichtsrechtlich (nach § 5 (2) BelWertV) als Grundlage der Beleihung nicht zugrunde zu legen sind.

Die Gutachten basieren immer auf einer ausführlichen Standort- und Objektbesichtigung sowie der Auswertung der bautechnischen, rechtlichen und ertragsrelevanten Aspekte des Objektes. Dabei erfolgt die Gutachtenerstellung durch qualifizierte Gutachter, die ihre Kenntnisse häufig durch Zertifizierungen wie CIS HypZert oder auch der RICS nachweisen können.

### *KAUFMÄNNISCHE BZW. LOGISTISCHE DUE DILIGENCE/MARKT- UND STAND- ORTANALYSE*

Neben den Wertgutachten müssen bei Logistikimmobilien logistikspezifische Fragestellungen geprüft werden: die nachhaltige prozessuale Eignung des Standortes sowie der Immobilie an sich. Darüber hinaus können Fragen technischer Art sowie branchenbezogene Anforderungen die Kreditentscheidung mit beeinflussen. Hierzu ist es erforderlich, sich mit den Zielgruppen von Logistikimmobilien auseinanderzusetzen. Ebenso zählen Aussagen zu den logistischen Netzwerken und die Auswirkungen von verschiedensten Megatrends auf die Logistik im Allgemeinen und den Standort/die Zielgruppe im Besonderen, um die Nachhaltigkeit des Standortes beurteilen zu können.

Abb. 79 ABLAUF EINES IDEALTYPISCHEN KREDITANTRAGES IM BEREICH LOGISTIKIMMOBILIEN

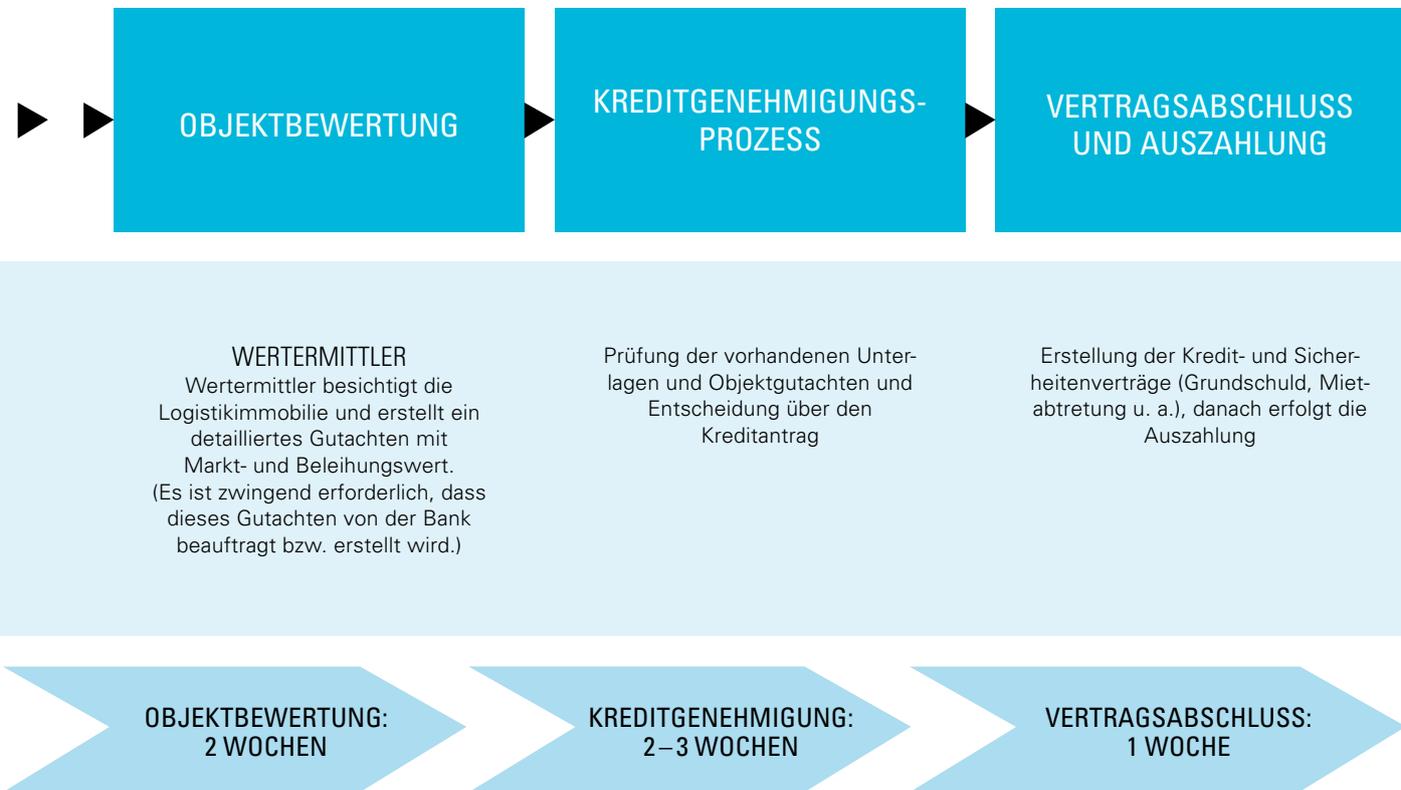


Der Prozess vom Kundengespräch bis Vertragsabschluss dauert in der Regel 6 – 8 Wochen (selten bis zu 12),

Abb. 80 ÜBLICHE UNTERLAGEN BEIM KREDITANTRAG AM BEISPIEL EINES BESTANDSOBJEKTS

### ÜBLICHE EINZUREICHENDE UNTERLAGEN ZUM OBJEKT

- Objektbeschreibung
- Flächenaufstellung
- Aktuelle Mieterlisten und Mietverträge
- Ggf. Auszüge aus Liegenschaftskataster
- Ggf. Bodengutachten
- Grundbuchauszüge (Eigentümer, Lasten und Beschränkungen, Dienstbarkeiten)
- Baubehördliche Gutachten, Baugenehmigungen, Baupläne zum Objekt (Leitungen/Strom, Wasser etc.)
- Versicherungsunterlagen



abhängig von der Datenlage und der Verfügbarkeit von notwendigen Unterlagen

## ÜBLICHE EINZUREICHENDE UNTERLAGEN ZUM KREDITNEHMER

- Organigramm
- Handelsregisterauszüge
- Geschäftsberichte/Jahresabschlüsse
- Projekt-Budgetplanung/Businessplan
- Konzept zur gesellschaftsrechtlichen Konstruktion
- Informationen zum Objekt: Asset Deal oder Share Deal (vorliegende Kaufverträge bzw. Objektkaufverträge)

## DER FREMDKAPITALBEDARF VON LOGISTIKIMMOBILIEN

Die vorangegangenen Kapitel haben gezeigt, dass der Bedarf und der Bau bzw. Handel von Logistikimmobilien in den vergangenen Jahren deutlich angestiegen ist. Im Rahmen des Investmentkapitels kann über das gesamte Transaktionsvolumen der ungefähre Kreditmittelbedarf abgeschätzt werden. Für den Bau von Logistikimmobilien ist dies nicht möglich – es gibt keine Datenbank über den Kreditmittelbedarf von Logistikimmobilien im Neubaubereich.

Um dennoch einen Eindruck über die Gesamtgröße des potenziellen Fremdkapitalbedarfs zu schätzen, wird erneut der ermittelte Datenbestand der Logistikimmobilienentwicklungen herangezogen. In diesem sind bereits teilweise die benötigten Investitionskosten hinterlegt. Sofern dies nicht der Fall ist, können hilfsweise die Grundstücks- und Objektparameter genutzt werden, um den Finanzierungsbedarf modellhaft abzuschätzen.

Bei unbekanntem Angaben wird eine Modellierung unter Einbezug folgender Parameter durchgeführt:

### › GRUNDSTÜCKSKOSTEN DES OBJEKTS:

#### GRUNDSTÜCKSGRÖSSE:

- bei bekannter Grundstücksgröße: Bei einem Großteil der Objekte ist die Grundstücksgröße bekannt und kann direkt im Modell berücksichtigt werden.
- bei unbekannter Grundstücksgröße: In diesen Fällen wird die Grundstücksfläche über die Nutzfläche des Objekts auf Basis der Grundflächenzahl der BauNVO geschätzt.

#### GRUNDSTÜCKSKOSTEN:

Über die RIWIS-Datenbank von bulwiengesa werden die typischen Grundstückspreise für den Objektstandort herangezogen oder approximiert. Dabei werden Bandbreiten (von, Ø, bis) der Grundstückspreise des jeweiligen Jahres herangezogen.

#### ERWERBSNEBENKOSTEN:

Für den ermittelten Kaufpreis des Grundstücks werden die Erwerbsnebenkosten berücksichtigt. Dabei wird die lokale und im jeweiligen Jahr gültige Grunderwerbssteuer herangezogen. Auch die weiteren Kosten wie Grundbucheintragung, Notar-/Gutachterkosten und Maklergebühren werden in Bandbreiten simuliert.

### › BAUKOSTEN DES OBJEKTS:

Sofern kein Investitionsvolumen vorhanden ist, werden die Baukosten des Objekts über typische Baukosten des Baukosteninformationszentrums (BKI) für geeignete Objekte abgeleitet. Dabei werden sämtliche Kostengruppen in einer Bandbreite (von, Ø, bis) für das jeweilige Jahr unterstellt. Der BKI wird als Durchschnittsgröße verwendet, um in Summe sowohl sehr kostengünstige Objekte (z. B. über Systembauweise) als auch sehr aufwendige Konstruktionen (individualisierter Massivbau von Eigennutzern) im Schnitt gut abzubilden. Die Baukosten werden dann auf Basis der stets vorhandenen Nutzflächen der Objekte ermittelt.

### › FINANZIERUNGSKOSTEN:

Im Regelfall werden nicht 100 % der Investitionskosten als Kredit aufgenommen. Daher wird in der Modellrechnung die oben analysierte Bandbreite des LTCs in einer Bandbreite (von, Ø, bis) unterstellt und das jeweilige Eigenkapital abgezogen.

Da die einzelnen Angaben nicht statisch sind und nicht immer die Minimum-, Durchschnitts- oder Maximalansätze zur Anwendung kommen, wird abschließend eine Monte-Carlo-Simulation auf Basis dieser Wertematrix durchgeführt, um das wahrscheinlichste Wertespektrum zu ermitteln.

Abb. 81 **MODELLHAFTE ABSCHÄTZUNG DES FREMDKAPITALBEDARFS VON LOGISTIKIMMOBILIEN MITTELS MONTE-CARLO-SIMULATION**

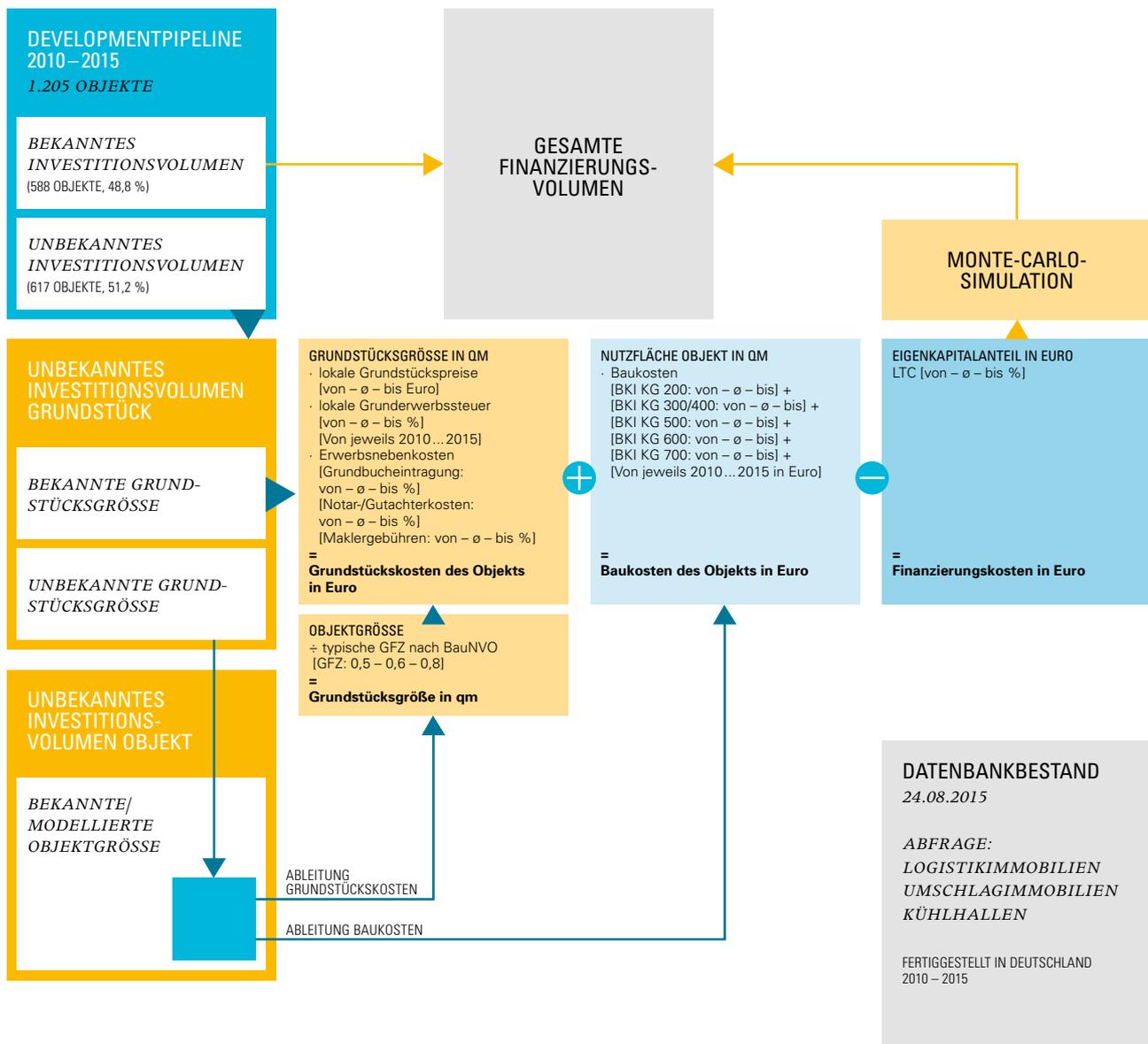
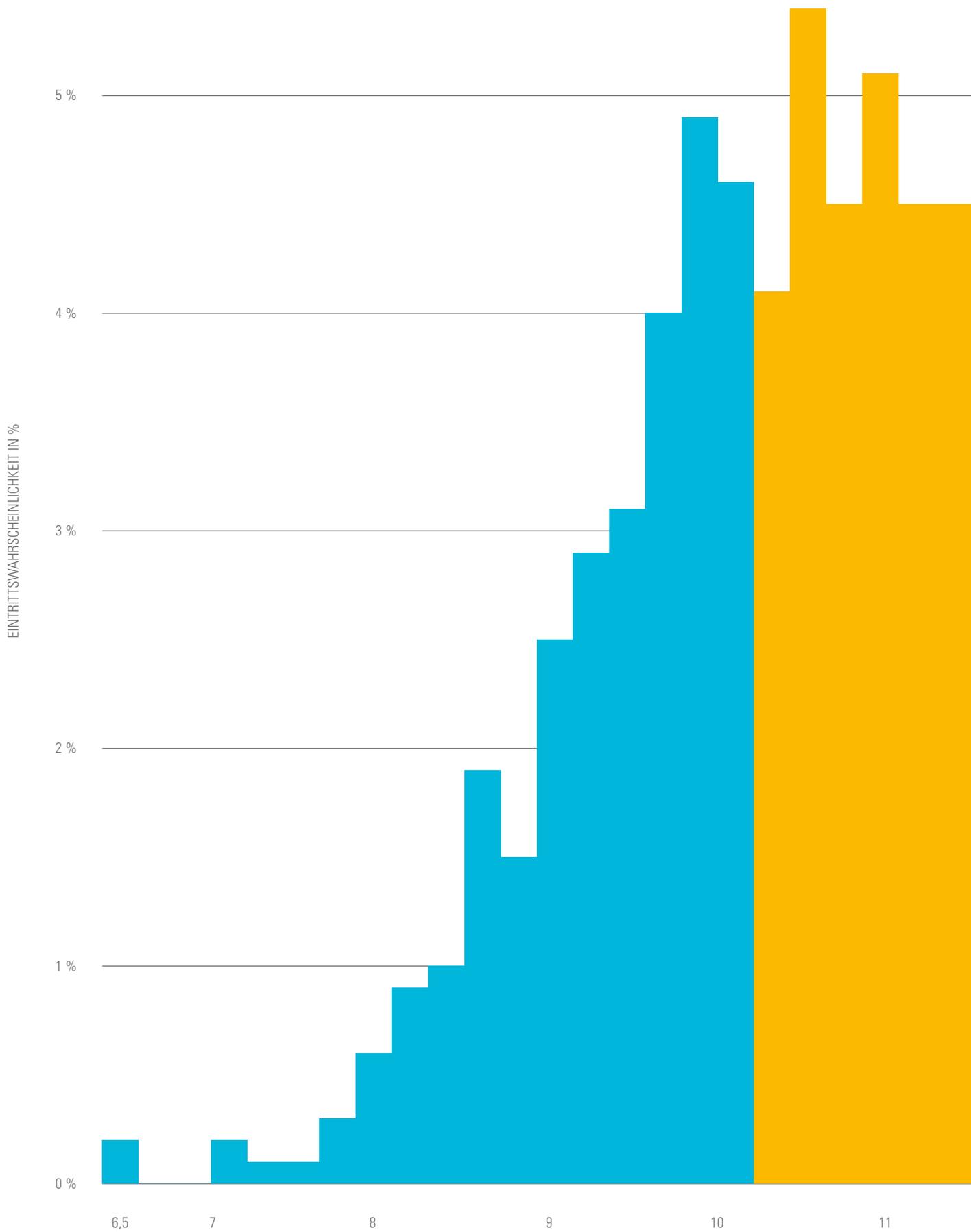


Abb. 82 DER INDIKATIVE FREMDKAPITALBEDARF FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND IN MRD. EURO, 2010 – 2015





<sup>16</sup>Eine Erklärung der Sensitivitätsanalyse befindet sich im Glossar.

Als realistische Interpretationsgröße der Simulation kann das Spektrum zwischen dem 25%- und 75%-Quantil angenommen werden. Hier liegt die Bandbreite des möglichen Kapitalbedarfs zwischen 10,4 und rund 13 Mrd. Euro. Berechnet für ein Jahr wären dies ca. 1,7 bis 2,2 Mrd. Euro Fremdkapital, die pro Jahr von den Entwicklern der Logistikhallen benötigt werden.

klassen bei der Immobilienfinanzierung überhaupt anfallen, wird das gesamte Wertespektrum in Klassen von 5 Mio. Euro aufgeteilt und die jeweiligen Anteile ermittelt.

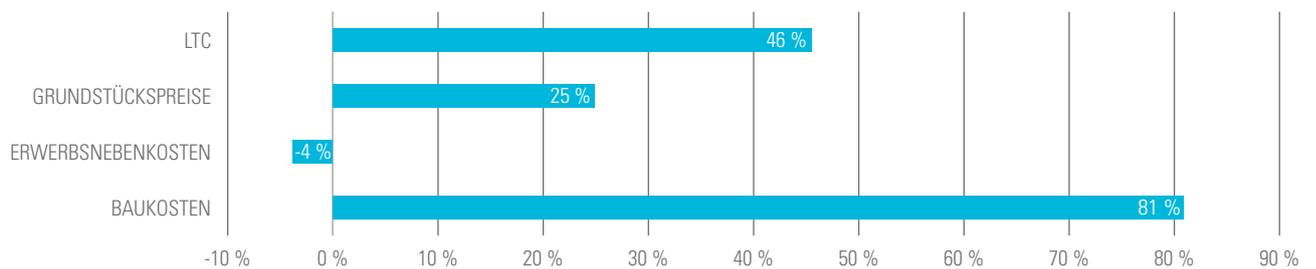
Es zeigt sich, dass insbesondere die Klassen in den unteren Millionenbereichen sehr häufig auftreten. Vor diesem Hintergrund erscheint eine Analyse nach folgender Klassifizierung sinnvoll:

**DER DURCHSCHNITTLICHE JÄHRLICHE FINANZIERUNGSBEDARF NACH OBJEKTGRÖSSENKLASSEN**

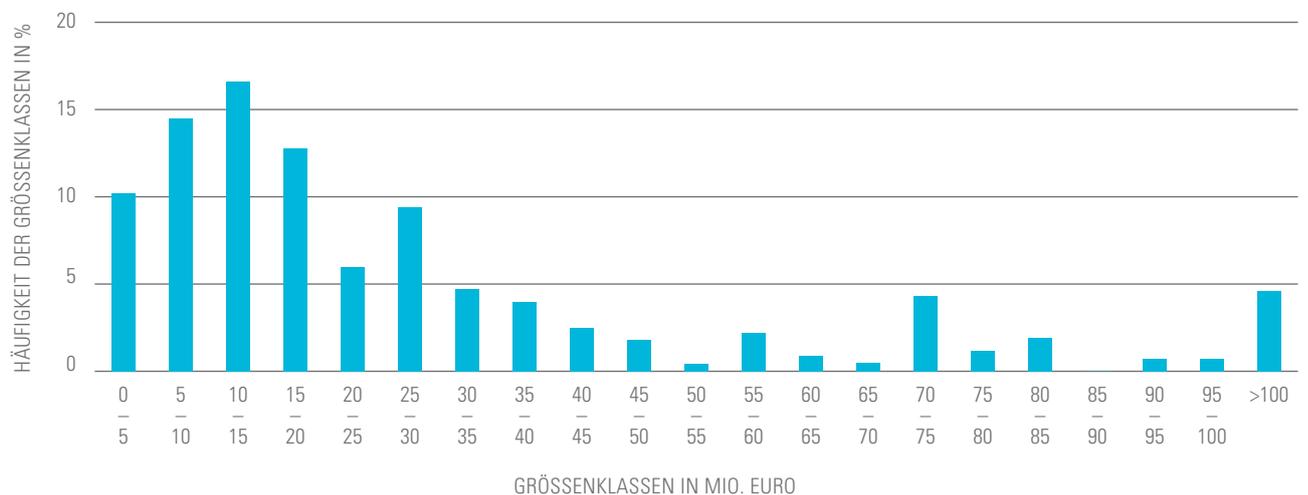
- 0 – 5 MIO. EURO/PROJEKT
- 5 – 10 MIO. EURO/PROJEKT
- 10 – 15 MIO. EURO/PROJEKT
- 15 – 20 MIO. EURO/PROJEKT
- 20 – 30 MIO. EURO/PROJEKT
- 30 – 50 MIO. EURO/PROJEKT
- 50 – 100 MIO. EURO/PROJEKT
- > 100 MIO. EURO/PROJEKT

Nimmt man einen über den Analysezeitraum gemittelten Finanzierungsbedarf von gut 11,6 Mrd. Euro als Grundlage für die weiteren Untersuchungen an, so kann man den durchschnittlichen, jährlichen Finanzierungsbedarf für verschiedene Größenklassen ableiten. Um zu ermitteln, welche Größen-

**Abb. 83 SENSITIVITÄTSANALYSE<sup>16</sup> – DIE VARIABLEN MIT DEM GRÖSSTEN EINFLUSS AUF DAS SIMULATIONSERGEBNIS**



**Abb. 84 INDIKATIVE HÄUFIGKEIT DES FREMDKAPITALBEDARFS NACH GRÖSSENKLASSEN, 2010 – 2015**



<sup>16</sup> Eine Erklärung der Sensitivitätsanalyse befindet sich im Glossar.

Die häufigsten Fremdkapitalgrößen liegen mehrheitlich in den kleineren Losgrößen. Es ist daher nicht verwunderlich, dass der durchschnittliche Kreditmittelbedarf pro Objekt bei „lediglich“ rund 9,8 Mio. Euro liegt.

In Summe stechen jedoch auch die größeren Kapitalbedarfe hervor. Sehr große Lose über 100 Mio. Euro sind vergleichs-

weise selten, obwohl im Betrachtungszeitraum rund 20 Objekte fertiggestellt wurden, deren gesamtes Investitionsvolumen (ohne Berücksichtigung des Eigenkapitalanteils) bei über 100 Mio. Euro lagen. Lediglich bei fünf dieser Objekte lag der Fremdkapitalbedarf unter Berücksichtigung der modellierten LTC-Ansätze jenseits dieses Schwellwerts.

Abb. 85 **INDIKATIVER FREMDKAPITALBEDARF IN MIO. EURO NACH GRÖSSENKLASSEN, 2010 – 2015**

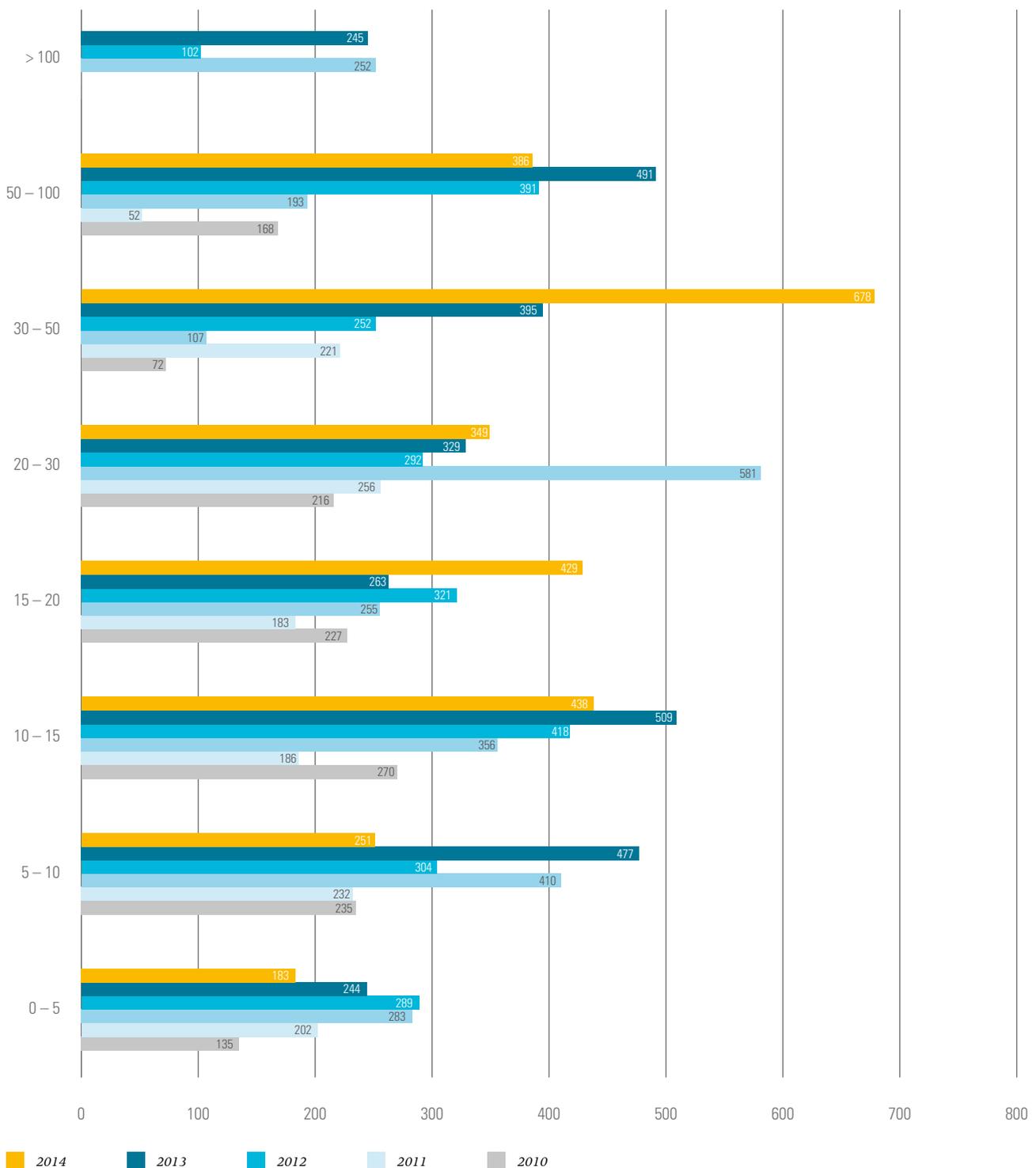
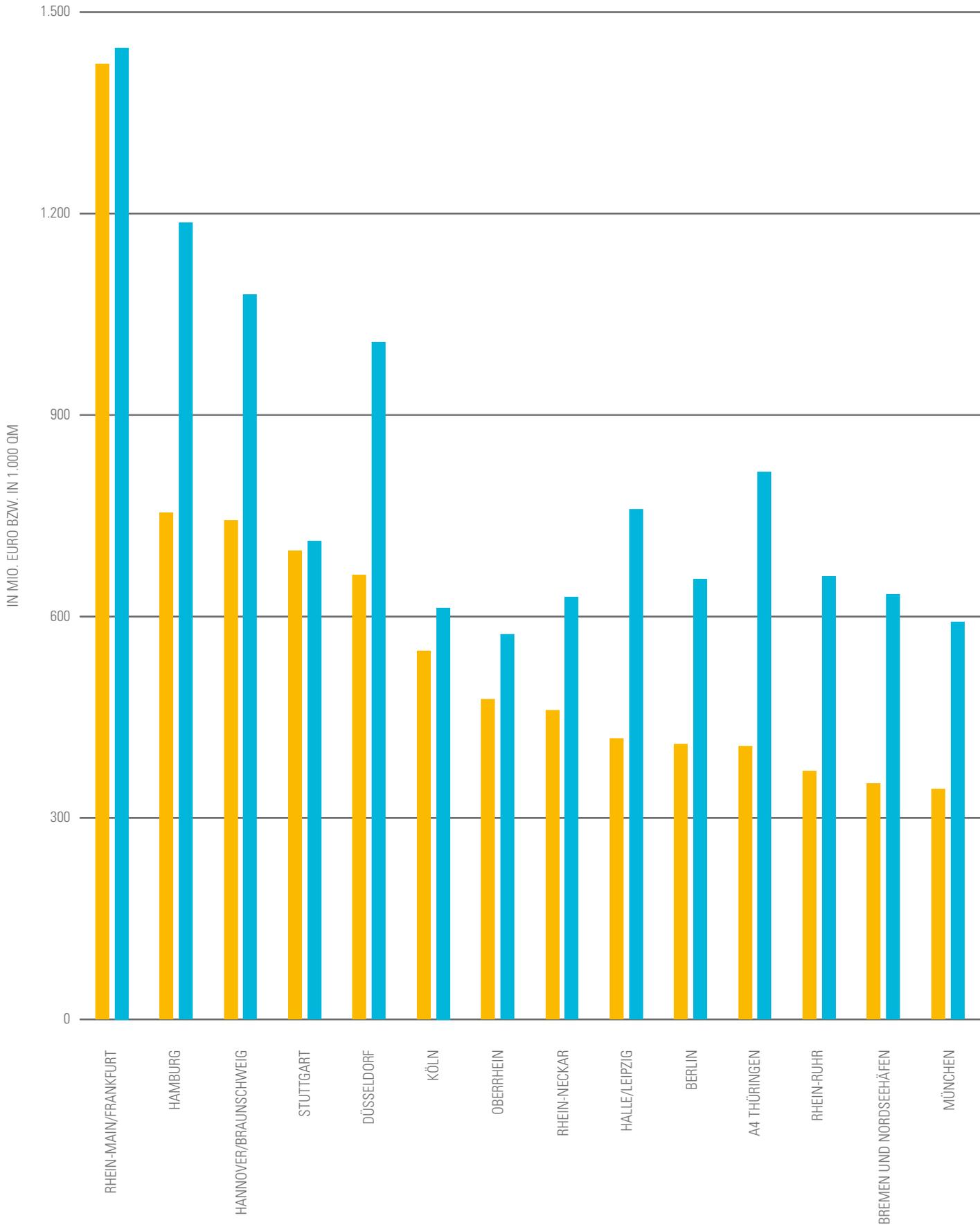


Abb. 86 **INDIKATIVER FREMDKAPITALBEDARF IM VERGLEICH ZUR FERTIGGESTELLTEN FLÄCHE, 2010 – 2015**



## UNTERSCHIEDLICHER KREDITBEDARF IN DEN EINZELNEN LOGISTIKREGIONEN

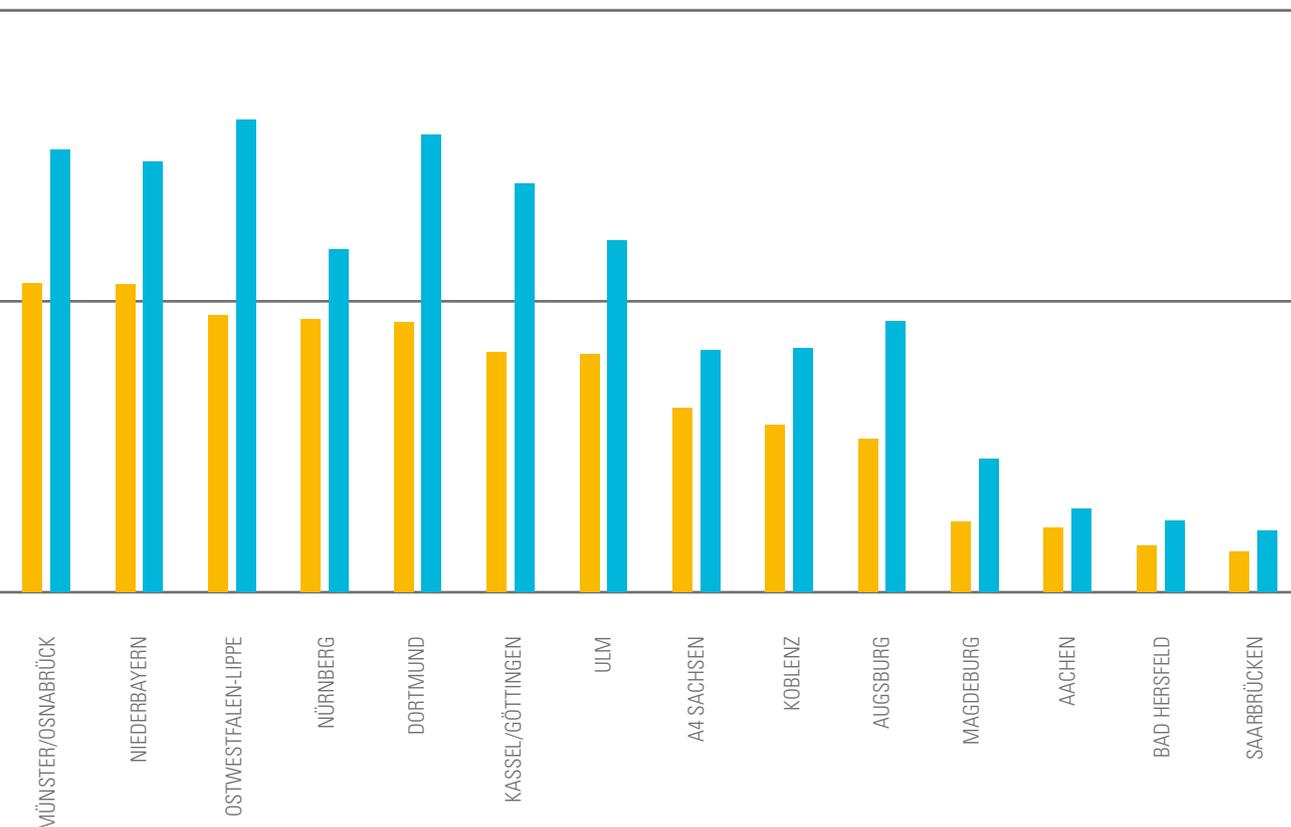
Gut 82 % des Kreditbedarfs entfällt auf die 28 Logistikregionen. Der prozentual größte Anteil liegt mit knapp 18 % jedoch in der „Peripherie“, also Lagen außerhalb der definierten Logistikregionen. Bereits mit einigem Abstand führt die Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt mit gut 11 % das Feld an. Auf dem zweiten Platz folgt die Region Hamburg (5,7 %). Erstaunlich ist erneut die Bedeutung der Region Hannover/Braunschweig, die wie auch im Entwicklungsbereich die dritte Position einnimmt. Der Abstand zur Region Hamburg ist dabei nur marginal.

Zuletzt stellt sich die Frage, ob diejenigen Regionen, in denen am meisten Fläche im Beobachtungszeitraum errichtet wurde, auch den höchsten Kapitalbedarf mit sich bringen. Hier ist durchaus eine hohe Korrelation erkennbar. Es zeichnen sich aber auch ein paar Besonderheiten ab.

Während einige Regionen wie Rhein-Main/Frankfurt oder Stuttgart nahezu kein Delta zwischen Kapitalbedarf und fertiggestellter Fläche aufweisen, stechen andere Regionen mit einem sehr hohen Delta hervor. Hierzu gehört die Region Hamburg genauso wie die Regionen Düsseldorf oder die Region Hannover/Braunschweig. Auch in einzelnen ostdeutschen Regionen wie A4 Thüringen als auch Halle/Leipzig ist dies besonders ausgeprägt.

Die Gründe dafür liegen in den relativ niedrigen Grundstückspreisen einiger Regionen. Aber auch ein in Summe geringeres durchschnittliches Baukostenniveau schlägt sich hier nieder.

■ FREMDKAPITALBEDARF  
■ FERTIGGESTELLTE FLÄCHE



# *DIE NACHHALTIGE MARKTATTRAKTI- VITÄT DER LOGISTIK- REGIONEN*

Anhand umfassender immobilienökonomischer Eingangsdaten und regional-ökonomischer Faktoren wie Arbeits- und Absatzmarkt wurde ein Scoring entwickelt, das die nachhaltige Marktattraktivität von Logistikregionen errechnet.

*WELCHE LOGISTIKREGIONEN SIND NACHHALTIG  
ATTRAKTIV? MIT DEM REGIONENSCORING WURDE  
EINE MESSGRÖSSE ENTWICKELT, DIE AUSKUNFT ÜBER  
DIE IMMOBILIENÖKONOMISCHE ATTRAKTIVITÄT DER  
LOGISTIKREGIONEN LIEFERT.*

## MESSUNG DER IMMOBILIENÖKONOMISCHEN MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN

Die Marktattraktivität sämtlicher 28 Logistikregionen wird über ein Scoringverfahren ermittelt. Dieses stützt sich auf 45 Parameter, die in acht Scorewerte einfließen. Diese werden gewichtet und zu einem Gesamtscore, der Regionenattraktivität,

zusammengefasst. Dabei werden die Nachfragescores etwas höher gewichtet, um die langfristig stabile immobilienökonomische Nachfrage stärker zu berücksichtigen.

**Abb. 87** *OBERSCORES UND GEWICHTUNGEN IM RAHMEN DES SCORINGSYSTEMS DER LOGISTIKREGIONEN*

DAS SCORINGSYSTEM DER LOGISTIKATTRAKTIVITÄT		
OBERSCORE	ANALYSEASPEKT DER PARAMETER IN DER LOGISTIKREGION	GEWICHTUNG
ANGEBOTSSCORE	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Angebot an Bestandsflächen und Teilraumgröße im Gesamtgefüge</li> <li>· Höhe und Dynamik der Neubautätigkeit</li> <li>· Bedeutung der Bautätigkeit am Gesamtbestand</li> </ul>	10 %
NACHFRAGESCORE	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Höhe des stabilisierten Flächenumsatzes, Dynamik des Flächenumsatzes</li> <li>· Bedeutung des Vermietungsmarktes am Gesamtumsatz</li> <li>· Ausgeglichenheit und Stabilität der Branchennachfrage</li> </ul>	20 %
MIETENSORE	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Höhe, Dynamik und Prognose der Spitzenmieten in den Bestlagen</li> <li>· Höhe, Dynamik und Prognose der Durchschnittsmieten in der Fläche</li> </ul>	10 %
INVESTMENT-NACHFRAGESCORE	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Höhe, Dynamik und Marktbedeutung der Investmentnachfrage in qm</li> <li>· Höhe, Dynamik und Stabilität der Investmentnachfrage in Euro</li> </ul>	20 %
RENDITESCORE	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Höhe, Dynamik und Prognose der stabilisierten Spitzenrenditen (Netto) in den Bestlagen</li> <li>· Höhe, Dynamik und Prognose der Durchschnittsrenditen (Netto) in der Fläche</li> </ul>	10 %
GRUNDSTÜCKSSCORE	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Höhe, Dynamik und Stabilität der Maximumpreise für gewerbliches Bauland in den Bestlagen</li> <li>· Höhe, Dynamik und Stabilität der Durchschnittspreise für gewerbliches Bauland in der Fläche</li> </ul>	10 %
REGIONALSCORE 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Höhe, Dynamik und Stabilität der Bevölkerung</li> <li>· Höhe und Dynamik der Bruttowertschöpfung absolut und Anteil des Wirtschaftszweigs Handel &amp; Verkehr</li> </ul>	10 %
REGIONALSCORE 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Höhe und Dynamik der Erwerbstätigen absolut und Anteil des Wirtschaftszweigs Handel &amp; Verkehr</li> <li>· Höhe und Dynamik der SVP-Beschäftigten absolut und Anteil des Wirtschaftszweigs Handel &amp; Verkehr</li> </ul>	10 %

Für das Scoring wird den grundlegenden Indikatoren eine Note zwischen 1 und 5 zugeordnet. Überdurchschnittliche Ergebnisse werden mit 1 bewertet, stark unterdurchschnittliche Ergebnisse erhalten dagegen die Note 5. Die gebildeten Klassen sind dabei jeweils gleich groß und basieren in der Regel auf Mittelwerten und mittleren Abweichungen der einzelnen Parameter.

Die Klappkarte am Ende der Studie führt neben übergeordneten Informationen zu den Logistikregionen auch die wichtigsten Kennzahlen, die im Scoring verwendet werden, auf.

Als Ergebnis wurde für jede der 28 Regionen ein Gesamtscore der Marktattraktivität berechnet:

**Abb. 88** DIE MARKTATTRAKTIVITÄT UND DIE EINZELNEN OBERSCORES IN DER ÜBERSICHT

LOGISTIKREGION	RANG	MARKT-ATTRAKTIVITÄT	ANGEBOTS-Score	NACHFRAGE-Score	MIETEN-Score	INVESTMENT-NACHFRAGE-Score	RENDITE-Score	GRUNDSTÜCKS-Score	REGIONAL-Score 1	REGIONAL-Score 2
HAMBURG	1	2,17	2,10	1,90	2,35	2,90	1,60	2,50	2,35	1,15
BERLIN	2	2,21	2,65	1,75	2,65	3,25	1,50	2,40	1,45	1,45
HALLE/LEIPZIG	3	2,25	1,90	2,10	2,40	1,85	1,60	2,80	3,10	2,80
RHEIN-MAIN/ FRANKFURT	4	2,28	2,20	1,30	2,40	2,60	1,50	4,80	2,20	1,90
DÜSSELDORF	5	2,29	1,90	1,75	2,60	2,00	1,95	4,20	2,50	2,20
MÜNCHEN	6	2,44	2,60	1,75	2,40	3,75	1,60	4,80	1,00	1,00
KÖLN	7	2,45	2,85	2,85	2,50	2,40	1,50	3,60	1,90	1,60
HANNOVER/ BRAUNSCHWEIG	8	2,68	1,70	1,90	2,80	3,65	2,55	3,10	2,75	2,75
NIEDERBAYERN	9	2,75	3,00	2,95	2,60	2,15	1,75	2,60	3,35	3,95
RHEIN-RUHR	10	2,78	2,60	2,30	3,95	3,05	2,60	2,60	2,50	2,80
BREMEN UND NORDSEEHÄFEN	11	2,96	3,20	2,30	3,30	3,50	2,35	2,70	3,50	2,90
MÜNSTER/ OSNABRÜCK	12	2,96	3,85	2,50	4,05	2,65	2,90	2,00	3,70	2,80
STUTTGART	13	2,97	1,65	2,70	2,70	3,40	1,80	5,00	2,70	3,60
KASSEL/ GÖTTINGEN	14	3,12	3,75	2,80	2,25	3,05	3,10	2,00	4,25	4,10
OBERRHEIN	15	3,36	3,75	3,40	3,50	3,35	3,85	2,20	3,15	3,60
A4 SACHSEN	16	3,39	4,30	3,95	4,25	3,05	3,35	1,00	3,50	3,50
RHEIN-NECKAR	17	3,47	3,35	3,70	2,75	3,05	4,70	3,50	3,45	3,45
OSTWESTFALEN- LIPPE	18	3,48	4,40	2,30	3,70	3,75	4,45	3,40	3,30	3,45
DORTMUND	19	3,49	3,60	3,55	3,40	4,05	3,25	3,00	3,30	3,15
NÜRNBERG	20	3,50	4,50	3,05	3,80	3,35	2,70	4,40	3,25	3,55
BAD HERSFELD	21	3,59	4,85	3,80	3,00	4,00	4,60	1,00	4,25	2,60
AUGSBURG	22	3,61	3,80	3,95	2,80	3,55	4,30	3,60	3,35	3,20
ULM	23	3,63	3,80	4,40	1,70	4,15	3,35	1,80	4,10	4,40
SAARBRÜCKEN	24	3,68	4,85	4,10	3,60	2,95	2,90	1,90	4,40	5,00
AACHEN	25	3,70	4,50	3,80	2,95	2,80	4,35	3,60	3,95	4,40
KOBLENZ	26	3,80	4,40	4,85	2,90	3,30	3,70	2,60	3,80	4,25
A4 THÜRINGEN	27	3,87	1,80	3,85	4,60	4,45	3,70	3,00	4,25	4,70
MAGDEBURG	28	4,42	4,80	5,00	5,00	4,00	4,30	3,30	4,40	4,40

Bei der Interpretation der Ergebnisse muss berücksichtigt werden, dass es sich um eine immobilienökonomische Betrachtung (z. B. Mieten/Renditen), und nicht um eine logistische Sichtweise (z. B. Infrastrukturanbindung) handelt. Daher können die Ergebnisse für einige Regionen wie Hamburg und Rhein-Main/Frankfurt aufgrund der Strahlkraft der Logistikimmobilienmärkte sofort als schlüssig betrachtet werden. Auf der anderen Seite überraschen jedoch andere Ergebnisse des Scorings. Selbst die Herausgeber als langjährige Marktanalysten hätten nicht erwartet, dass die Regionen Berlin und Halle/Leipzig den zweiten und dritten Platz belegen. Andererseits existiert in Berlin eine sehr große Markt- und damit Konsumentenmasse. Halle/Leipzig dagegen kann mit seiner ungeheuren Dynamik im Investmentmarkt sowie der generellen Flächennachfrage punkten. Letzteres trifft auch auf die Region A4 Thüringen rund um Erfurt zu,

was auf eine höhere Gesamtattraktivität schließen ließe. Allerdings sprechen andere Marktdaten dagegen, insbesondere die sozio- und regionalökonomischen Faktoren.

Die süddeutschen Märkte wie München und Stuttgart sind häufig erfolgsverwöhnt und belegen meist die oberen Ränge. Dies zeigt sich auch hier, allerdings nur in einigen Teilscores. Andere Parameter wie die Grundstücksverfügbarkeit und die Grundstückspreise wirken jedoch stark hemmend auf die Marktattraktivität und führen so zu einem Gesamtergebnis nur im oberen Drittel.

Wichtige logistische Hotspots wie Bad Hersfeld sind zwar für Logistiker attraktiv – immobilienökonomisch können sie hingegen nicht vollends überzeugen.

## FAZIT

Mit dem Scoring liegt auf der Ebene des Makromarkts nun ein verlässlicher Maßstab für Investoren, Entwickler und Nutzer von Logistikimmobilien vor, der die nachhaltige Bewertung der Marktattraktivität ermöglicht. Maßgebliche Einflussgrößen sind Parameter, die im Rahmen dieser Studie abgeleitet wurden. Die Studie selbst und das Scoring haben daher erheblich zur Markttransparenz des Logistikimmobilienmarktes beigetragen. Zukünftig werden diese Faktoren und Analysen noch tiefergehender analysiert.

Nachfolgend wird eine Selektion der Scoringergebnisse auf Kartenbasis angehängt, darunter:

- MARKTATTRAKTIVITÄT (GESAMTSCORE)
- ANGEBOTSSCORE
- INVESTMENTNACHFRAGESCORING

## ÜBERSICHT DER WICHTIGSTEN KENNZAHLEN DER 28 DEUTSCHEN LOGISTIKREGIONEN

Übergeordnete Informationen	Größe der Logistikregion in qkm (2015)
	Bodenfläche nach Art der tatsächlichen Nutzung: Industrie- /Gewerbefläche in Tsd. qm (2013)
	Bruttoinlandsprodukt (Schätzung) in Mrd. Euro (2012)
	Arbeitslose in Tsd. (2013)
	Art Grundflächenverbrauch (Anteil Brownfielddevelopments 2010 – 2014 in %)
	Art Grundflächenverbrauch (Anteil Brownfieldtransaktionen 2010 – 2014 in %)
	Anteil zertifizierte Baumaßnahmen in % (2010 – 2014)
	Anteil zertifizierte Baumaßnahmen in Tsd. qm (2010 – 2014)
	Anteil zertifizierter Investments in Tsd. qm (2010 – 2014)
	Anteil zertifizierter Investments in Mio. Euro (2010 – 2014)
Unteren anderem im Scoring verwendete Eckdaten	
Angebotsscore	Investmentfähiger Bestand in Tsd. qm (2015)
	Neubaufäche der Logistikregion in Tsd. qm (2010 – 2014)
Nachfragescore	Flächenumsatz in der Logistikregion in Tsd. qm (Mittelwert 2010 – 2014)
	Anteil des Vermietungsumsatzes in % (2010 – 2014)
Branchennachfrage in der Logistikregion (2010 – 2014 in %)	im Bereich Logistik, Transport
	im Bereich Handel
	im Bereich Verarbeitendes Gewerbe
	im Bereich Sonstiges
Mietenscore	Spitzenmieten in der Logistikregion in Euro (2014 in Stadt*)
	Durchschnittsmieten in der Logistikregion in Euro (2014)
Investmentnachfrage	Investmenttätigkeit in der Logistikregion in Tsd. qm (2010 – 2014)
	Investmenttätigkeit in der Logistikregion in Mio. Euro (2010 – 2014)
Renditescore	Spitzenrendite (Netto) in der Logistikregion in % (2014 in Stadt**)
	Durchschnittsrendite (Netto) in der Logistikregion in % (2014)
Grundstücksscore	Maximum-Grundstückspreise in der Logistikregion in Euro (2014 in Stadt***)
	Durchschnitts-Grundstückspreise in der Logistikregion in Euro (2014)
Regionalscore 1	Bevölkerung in Tsd. Einwohner (2013)
	Bruttowertschöpfung insgesamt in Mrd. Euro (2012)
	Bruttowertschöpfung Handel & Verkehr in Mrd. Euro (2012)
Regionalscore 2	Erwerbstätige insgesamt in Tsd. (2012)
	Erwerbstätige im Sektor Handel & Verkehr in Tsd. (2012)
	SVP-Beschäftigte insgesamt in Tsd. (2012)
	SVP-Beschäftigte im Sektor Handel & Verkehr in Tsd. (2012)
	Spitzenmiete in der Logistikregion bezieht sich auf:
	Spitzenrendite in der Logistikregion bezieht sich auf:
	Maximum-Grundstückspreis in der Logistikregion bezieht sich auf:

A4 SACHSEN	A4 THÜRINGEN	AACHEN	AUGSBURG	BAD HERSFELD	BERLIN	BREMEN UND NORD-SEEHÄFEN	DORTMUND	DÜSSELDORF	HALLE/LEIPZIG
1.984	1.913	364	451	719	4.419	2.748	1.696	2.000	2.089
45	28	8	14	7	104	60	51	73	74
35,3	21,0	15,0	17,9	7,7	128,9	46,7	50,6	109,7	32,8
60	33	21	12	4	244	62	92	128	62
32,6 %	10,8 %	10,5 %	3,7 %	0,0 %	21,4 %	25,5 %	48,1 %	25,4 %	33,3 %
0 %	9 %	0 %	7 %	0 %	14 %	9 %	1 %	9 %	0 %
0 %	37 %	0 %	56 %	0 %	21 %	14 %	16 %	18 %	10 %
0	303	0	135	0	112	67	53	145	70
0	19	0	114	0	108	59	0	108	17
0	11	0	60	0	96	27	0	72	22
226	826	135	317	254	917	1.000	1.319	1.480	1.196
164	815	70	240	40	526	487	331	803	665
64	148	39	57	39	361	264	160	324	212
20 %	47 %	44 %	60 %	88 %	79 %	65 %	64 %	82 %	83 %
33 %	33 %	55 %	25 %	95 %	38 %	59 %	43 %	38 %	58 %
38 %	61 %	32 %	65 %	0 %	38 %	19 %	49 %	33 %	21 %
20 %	6 %	8 %	10 %	5 %	10 %	20 %	6 %	20 %	14 %
9 %	0 %	4 %	1 %	0 %	14 %	2 %	3 %	10 %	7 %
4,70	4,00	5,10	4,70	4,00	4,90	4,20	5,00	5,40	4,90
2,40	2,40	3,20	3,60	2,70	3,50	2,50	3,10	3,80	3,30
25	368	11	134	59	577	380	350	562	997
16	175	8	69	24	375	209	163	367	472
7,55	7,75	8,65	7,95	9,45	6,30	6,65	6,75	6,25	6,80
10,15	9,55	9,55	9,05	10,65	8,35	9,45	9,15	8,55	8,35
110	100	195	125	115	150	130	280	330	115
66	35	115	110	75	94	52	69	151	49
1.287	712	454	459	170	4.351	1.333	1.682	2.727	1.101
31,6	18,8	13,5	16,0	6,9	115,4	41,8	45,3	98,2	29,4
5,2	3,1	2,4	2,9	1,3	22,9	9,5	8,4	21,7	5,7
722,6	446,6	257,0	287,4	130,1	2.198,6	754,2	808,9	1.521,3	641,8
170,5	102,4	67,2	74,8	37,8	576,1	217,9	234,2	441,6	167,0
545,6	324,2	168,8	188,4	84,5	1.496,0	513,0	548,9	1.092,7	454,5
125,3	74,8	43,3	51,7	26,0	416,3	151,6	150,9	308,6	122,1
* Dresden	* Jena	* Aachen	* Augsburg	* Fulda	* Berlin	* Bremen	* Dortmund	* Düsseldorf	* Leipzig
** Dresden	** Erfurt	** Aachen	** Augsburg	** Fulda	** Berlin	** Bremen	** Dortmund	** Düsseldorf	** Leipzig
*** Dresden	*** Jena	*** Aachen	*** Augsburg	*** Fulda	*** Berlin	*** Bremen	*** Dortmund	*** Düsseldorf	*** Leipzig

Kategorie									
Kategorie									
HAMBURG	HANNOVER/ BRAUNSCHWEIG	KASSEL/ GÖTTINGEN	KOBLENZ	KÖLN	MAGDEBURG	MÜNCHEN	MÜNSTER/ OSNABRÜCK	NIEDER- BAYERN	NÜRNBERG
4.988	3.318	1.903	645	2.259	1.380	2.877	2.373	1.868	1.052
113	77	22	16	55	20	34	38	22	21
137,4	77,0	23,4	18,4	105,1	10,6	131,7	37,7	26,3	39,5
123	74	24	13	110	19	54	29	11	32
11,9 %	3,0 %	4,6 %	0,0 %	45,2 %	0,0 %	9,0 %	35,4 %	23,4 %	0,0 %
13 %	4 %	8 %	0 %	11 %	0 %	31 %	12 %	39 %	45 %
22 %	15 %	52 %	51 %	17 %	0 %	43 %	3 %	9 %	33 %
200	147	206	117	89	0	225	10	37	91
99	139	190	117	48	0	151	0	33	56
88	128	105	67	20	0	177	0	20	61
2.370	1.632	845	218	1.043	163	1.007	672	600	562
920	951	396	230	517	90	519	389	422	277
569	418	140	56	201	29	280	314	136	105
67 %	64 %	63 %	48 %	72 %	13 %	73 %	13 %	50 %	63 %
53 %	40 %	55 %	17 %	47 %	10 %	43 %	37 %	52 %	57 %
32 %	25 %	10 %	76 %	34 %	88 %	27 %	54 %	12 %	17 %
10 %	23 %	23 %	6 %	9 %	0 %	20 %	4 %	29 %	17 %
5 %	12 %	11 %	1 %	10 %	2 %	11 %	5 %	7 %	9 %
5,68	5,70	4,90	4,50	5,60	3,80	6,70	4,30	5,00	5,00
2,90	3,20	2,90	3,30	3,90	1,60	5,00	2,90	3,80	3,10
928	619	395	124	651	20	514	256	295	368
767	472	241	74	564	3	523	181	183	272
6,15	6,70	6,85	7,55	6,35	9,65	6,10	7,25	6,95	7,15
7,95	9,45	9,25	9,45	8,45	10,65	6,75	8,95	8,15	8,45
200	200	90	150	160	65	1.000	145	280	275
129	80	60	100	127	40	530	76	214	157
3.287	1.817	630	402	2.588	347	2.337	970	486	894
123,0	68,9	20,9	16,5	94,1	9,5	117,9	33,7	23,6	35,4
33,0	11,5	3,7	3,2	22,7	1,5	26,9	6,6	3,0	6,8
1.900,1	1.094,4	395,7	303,7	1.473,4	203,0	1.580,4	602,1	395,9	613,0
604,4	273,8	99,1	78,8	416,0	46,8	465,2	163,5	92,9	159,9
1.350,3	804,2	265,9	183,7	1.000,6	149,8	1.130,0	406,8	278,9	457,5
447,8	195,6	64,0	50,4	294,4	35,2	349,8	108,2	58,2	119,6
* Hamburg	* Wolfsburg	* Kassel	* Koblenz	* Köln	* Magdeburg	* München	* Osnabrück	* Landshut	* Nürnberg
** Hamburg	** Hannover	** Kassel	** Koblenz	** Köln	** Magdeburg	** München	** Osnabrück	** Regensburg	** Nürnberg
*** Hamburg	*** Hannover	*** Kassel	*** Koblenz	*** Bonn	*** Magdeburg	*** München	*** Osnabrück	*** Regensburg	*** Nürnberg

OBERRHEIN	OSTWESTFALEN-LIPPE	RHEIN-MAIN/ FRANKFURT	RHEIN-NECKAR	RHEIN-RUHR	SAARBRÜCKEN	STUTTGART	ULM
2.603	2.637	4.152	1.412	2.817	925	1.934	1.107
72	49	78	55	114	30	49	22
55,3	51,4	169,9	60,1	101,7	24,1	93,2	18,7
32	55	118	43	193	26	45	10
35,4 %	31,7 %	15,0 %	21,5 %	77,7 %	42,9 %	13,3 %	35,6 %
3 %	0 %	42 %	8 %	3 %	24 %	40 %	0 %
41 %	0 %	29 %	44 %	37 %	13 %	19 %	0 %
160	0	364	206	191	5	126	0
113	0	222	154	0	0	58	0
70	0	156	116	0	0	56	0
884	233	1.985	999	1.202	147	812	481
390	249	1.239	466	515	37	663	294
124	226	515	132	227	28	196	52
72 %	17 %	72 %	44 %	60 %	50 %	52 %	39 %
30 %	55 %	50 %	48 %	49 %	76 %	44 %	30 %
42 %	27 %	31 %	21 %	33 %	7 %	18 %	44 %
28 %	8 %	11 %	30 %	15 %	17 %	27 %	6 %
0 %	10 %	9 %	1 %	3 %	0 %	12 %	20 %
5,10	4,00	6,10	5,20	4,90	4,00	6,10	5,00
2,80	2,10	4,20	3,30	3,00	2,70	4,30	4,10
304	204	1.530	249	121	71	246	211
175	115	853	167	84	64	206	129
7,75	7,65	6,20	8,35	6,40	7,15	6,75	7,15
10,05	10,25	8,15	9,65	9,05	9,05	7,75	9,35
310	90	460	330	170	145	650	180
126	55	277	155	72	75	430	120
1.278	1.445	3.585	1.442	3.393	577	1.856	414
49,5	46,0	152,1	53,8	91,1	21,5	83,4	16,7
9,3	8,8	33,9	9,6	16,8	3,5	13,2	3,2
817,8	810,0	2.257,3	860,4	1.541,2	388,3	1.212,7	290,5
210,3	212,2	661,4	222,9	406,0	96,5	288,6	74,9
565,1	574,3	1.631,6	606,3	1.058,1	277,8	880,5	199,9
147,9	143,8	495,9	157,5	263,7	63,1	210,1	53,2
* Karlsruhe	* Bielefeld	* Frankfurt	* Heidelberg	* Duisburg	* Saarbrücken	* Stuttgart	* Ulm
** Offenburg	** Gütersloh	** Frankfurt	** Heidelberg	** Duisburg	** Saarbrücken	** Stuttgart	** Ulm
*** Pforzheim	*** Bielefeld	*** Frankfurt	*** Heidelberg	*** Mülheim/Ruhr	*** Saarbrücken	*** Stuttgart	*** Ulm



HÄUFIGES SZENARIO IN LOGISTIK-  
IMMOBILIEN – LETZTE VERARBEITUNGS-  
SCHRITTE ERFOLGEN DIREKT HIER  
(Quelle: Goodman)



# 2,1

*SO LÄSST SICH DIE IMMOBILIENÖKONOMISCHE MARKT-ATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGION HAMBURG AUCH AUSDRÜCKEN. DAMIT FÜHRT SIE 2015 DAS RANKING AN.*



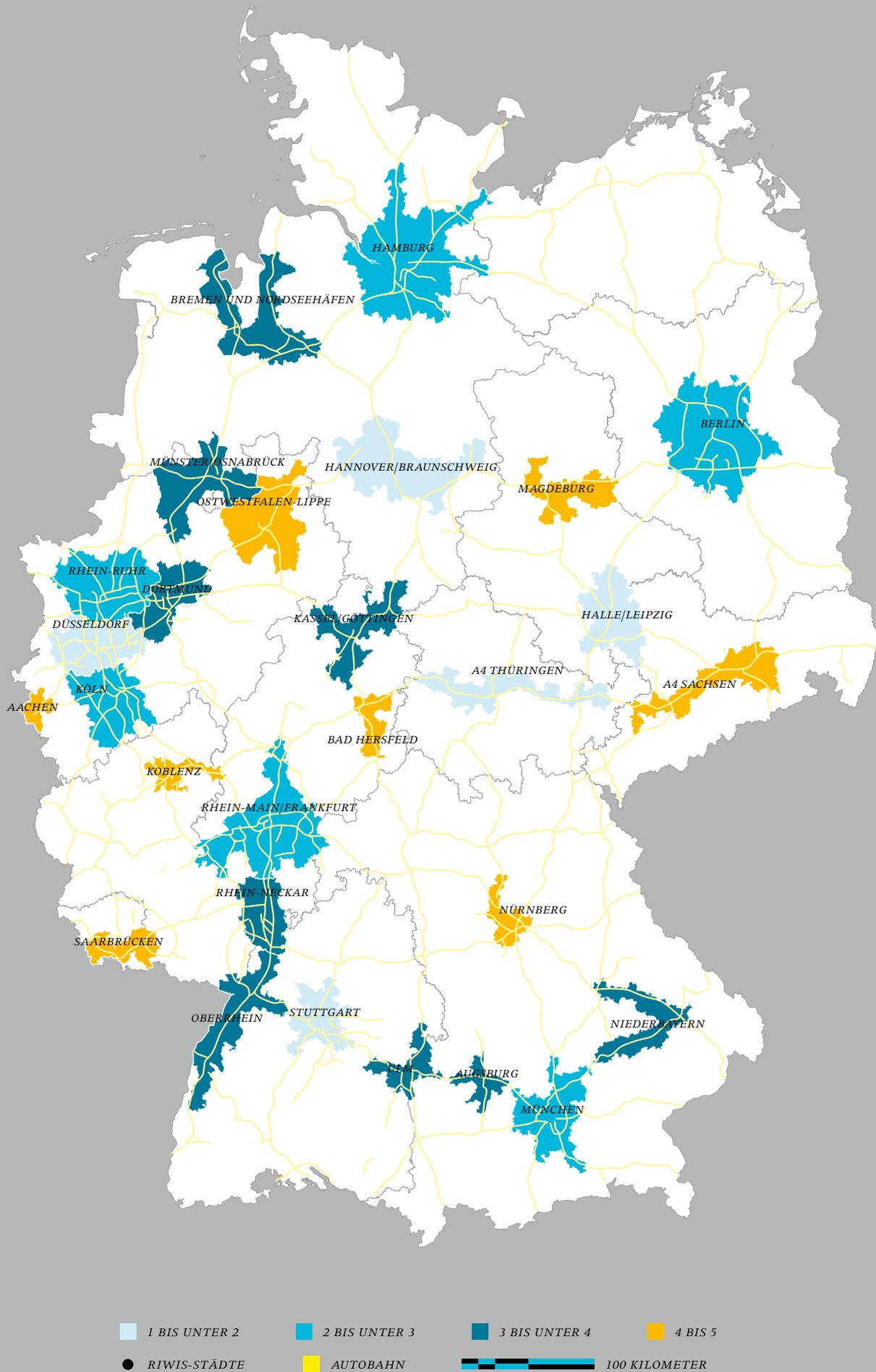
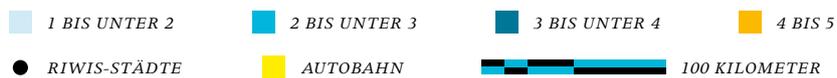
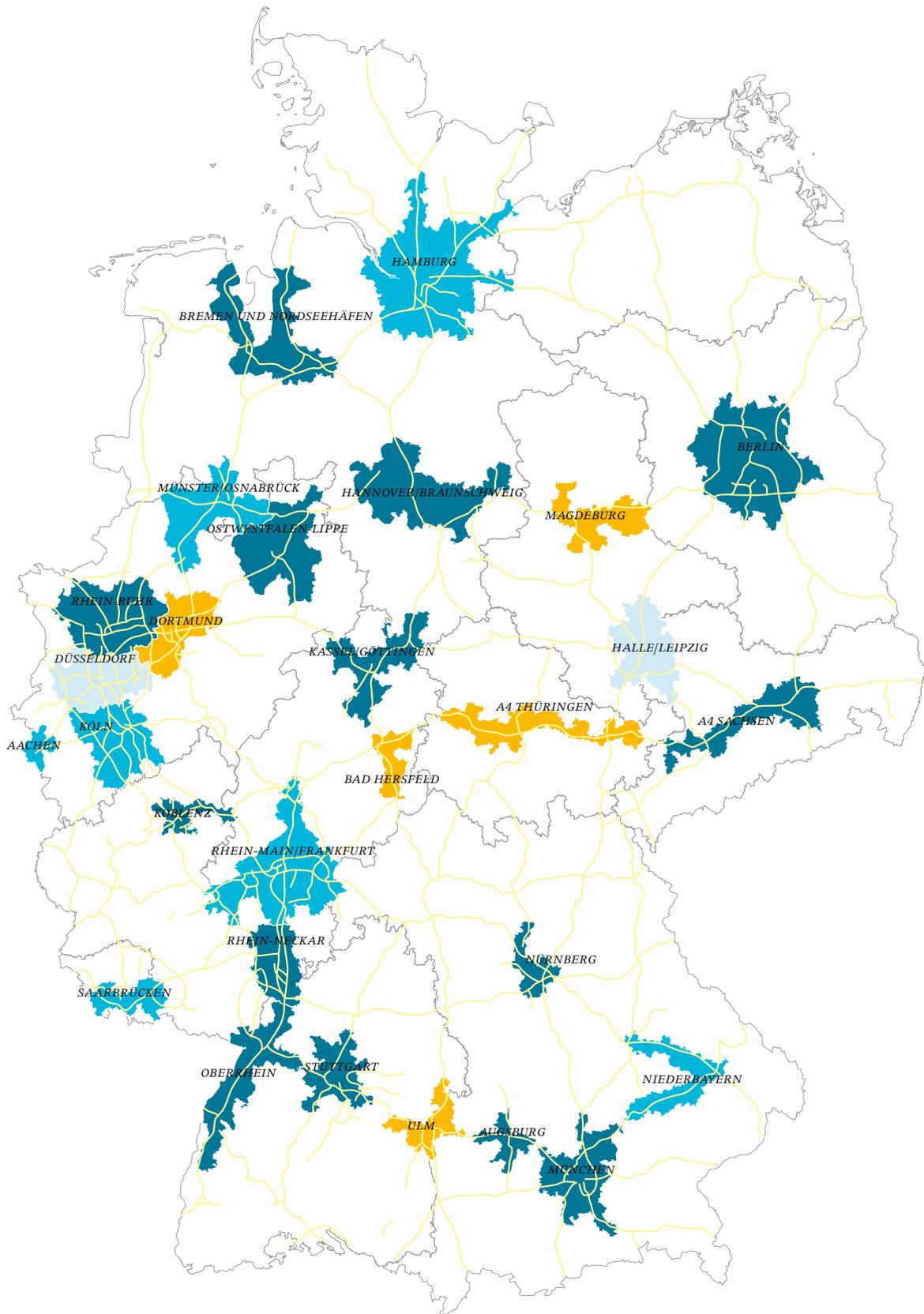


Abb. 90 DAS ANGEBOTSSCORING DER 28 LOGISTIKREGIONEN

Abb. 91 DAS INVESTMENTNACHFRAGESCORING DER 28 LOGISTIKREGIONEN







ZUR VERSORGUNG VON BEVÖLKERUNG  
UND WIRTSCHAFT HÄNGT DIE LOGISTIK  
ZUM ÜBERWIEGENDEN ANTEIL VOM  
STRASSENVERKEHR AB  
(Quelle: Goodman)



# *GLOSSAR* UND VERZEICHNISSE

Das folgende Glossar bietet einen Überblick über einige der wichtigsten Schlüsselbegriffe der Studie. Abschließend werden die Daten der übergeordneten Informationen für die Logistikregionen sowie die Daten und Kriterien aufgelistet, die in das Scoring eingeflossen sind.

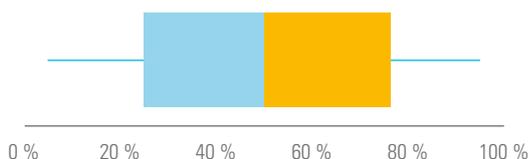
## GLOSSAR

### **BF.QUARTALSBAROMETER:**

Das von bulwiengesa erarbeitete Quartalsbarometer ist ein seit 2012 etabliertes Analysetool, das im Finanzierungsmarkt große Beachtung findet. Die Aussagekraft des BF.Quartalsbarometers ist hoch, da rund 90 Prozent des in Deutschland vergebenen Finanzierungsvolumens erfasst wird. bulwiengesa befragt ein hochkarätig besetztes Panel mit rund 200 Experten. Seit Juli 2015 wird das Quartalsbarometer in Zusammenarbeit mit BF.direkt herausgegeben.

### **BOXPLOT:**

Die in dieser Studie verwendeten Boxplots stellen die Verteilung (Lage und Streumaß) auf einer Skala dar. Die Whiskers (bzw. Antennen) stellen dabei die minimalen und maximalen Werte dar, also die Ausreißer. Die Box (bzw. Fläche) markiert den Bereich, in dem die Hälfte aller Werte liegen. An der Stelle der farblichen Unterscheidung liegt der Median, der die Verteilung in der Hälfte teilt: Jeweils ein Viertel aller Werte liegt über dem Median (orange markiert), ein Viertel unter dem Median (blau markiert). Da die Flächen jeweils 25 % der Werte repräsentieren, werden sie auch Quantile genannt. Der linke Rand der Fläche markiert dabei das 25%-Quantil, der rechte Rand der Fläche das 75%-Quantil.



### **BROWNFIELDENTWICKLUNGEN:**

Hierunter versteht man Baumaßnahmen auf Grundstücken, die ehemals langfristig industriell genutzt wurden oder vormals planfestgestellte Sonderflächen wie Bahn-

areale waren. Auch ehemals militärisch genutzte Flächen oder verfüllte Tagebauareale zählen hierzu. In jedem Fall unterliegt das Grundstück einer umfangreichen Nutzungsänderung und weist häufig erhöhte Risiken auf, mit Bodenverunreinigungen belastet zu sein oder Baugrundinstabilitäten zu unterliegen. Hierdurch erhöht sich das potenzielle Kostenrisiko durch Entsorgungskosten, stabilisierende Maßnahmen am Baugrund usw. Auch nach Durchführung solcher Maßnahmen verbleibt ein Restrisiko erhöhter Folgekosten (Sanierung, Entkontaminierung etc.). Auf der anderen Seite besitzen solche Flächen häufig eine verkehrsgünstige Anbindung, da Brachflächen in der Vergangenheit industriell bzw. vom Schwerlastverkehr genutzt wurden. Erschließungskosten können niedriger sein als bei Greenfieldentwicklungen, zumal häufig bereits ein Baurecht besteht. Ob die geplante Maßnahme darauf zurückgreifen kann, muss individuell geprüft werden.

### **E-COMMERCE:**

E-Commerce als Abkürzung für Electronic Commerce lässt sich mit elektronischer Handel übersetzen. Der Begriff umfasst sämtliche Aktivitäten des Handels im Internet, meint in erster Linie aber Kauf- und Verkaufsprozesse. Darüberhinaus werden auch Leistungen des Kundenservice und des Online-Bankings zum E-Commerce gezählt, einzelne Marktteilnehmer betrachten auch den Versandhandel als Teil des E-Commerce.

### **GREENFIELDENTWICKLUNGEN:**

Hierunter versteht man Baumaßnahmen auf bisher nicht bebauten oder vermarkteten Flächen. Häufig handelt es sich um ehemals landwirtschaftlich genutzte Flächen („grüne Wiese“), die meist im Rahmen von neuen Gewerbegebietsausweisungen einer anderen Nutzung zugeführt werden. Vorab muss daher häufig zunächst Baurecht geschaffen werden. Hiervon abgegrenzt zählen auch die Flächen dazu, die

im Rahmen von bestehenden Gewerbegebieten bereits ein Baurecht haben, aber noch nicht vermarktet wurden. Dies zumindest, wenn es sich um ein Gewerbegebiet handelt, das vorher nicht aus Flächenrecycling hervorgegangen ist.

#### **KOMMISSIONIERUNG:**

Die Kommissionierung bezeichnet das Zusammenstellen von Gütern bzw. Artikeln nach vorgegebenen Aufträgen aus einem bereitgestellten Gesamtsortiment. Der den Auftrag bearbeitende Mitarbeiter wird Kommissionierer (ggf. auch Picker oder Greifer) genannt.

#### **LOGISTIKREGIONEN:**

bulwiengesa hat 28 zusammenhängende Gebiete mit ausgewiesener immobilienökonomischer Aktivität im Logistikimmobilienbereich identifiziert. Diesen konnten erstmals statistisch-demografische und -wirtschaftliche Grundlagendaten zugeordnet werden.

#### **MONTE-CARLO-SIMULATION:**

Bei der Monte-Carlo-Simulation handelt es sich um ein stochastisches Vorausberechnungsmodell für einen Prognosewert. Vereinfacht formuliert stellt dieses statistische Verfahren eine Art limitierten Zufallszahlengenerator dar, der sich innerhalb vom Benutzer definierter Rahmenbedingungen bzw. -werte bewegt. Die Simulation ermittelt unter Berücksichtigung der vordefinierten Rahmenbedingungen eine Vielzahl von Ergebnissen (hier 1.000). Für die einzelnen Ergebnisse innerhalb dieser Spanne berechnet die Modellierung Eintrittswahrscheinlichkeiten. Die Wertespanne selbst weist eine Eintrittswahrscheinlichkeit von 100 % auf. Als Variablen wurden in dieser Simulation die Grundstückspreise, die Erwerbsnebenkosten, die Bau- und die Finanzierungskosten definiert.

#### **NETTOANFANGSRENDITE (NAR):**

Die Nettoanfangsrendite (NAR) spiegelt als transaktionsbasierter Wert die Rendite einer Immobilientransaktion nach Abzug der nicht umlegbaren Nebenkosten der Mieteinnahmen zuzüglich der am Markt üblichen Erwerbsnebenkosten in Relation zu den Nettomieteinnahmen.

#### **NEUBAULOGISTIKFLÄCHE:**

Die ausgewiesene Neubaulogistikfläche umfasst alle neu errichteten Logistik- bzw. Umschlagimmobilien, in der Regel für den Betrachtungszeitraum 2010 – 2014, in einigen Fällen auch für das Jahr 2015. Ausdrücklich nicht enthalten sind Sanierungen bzw. Umbaumaßnahmen von und an bestehenden Logistikobjekten. Nicht berücksichtigt werden zudem Produktions- und sonstige Gewerbeimmobilien.

#### **RIWIS-MARKTSTÄDTE LOGISTIK:**

Die RIWIS-Standorte wurden von der bulwiengesa AG nach funktionaler Bedeutung für den internationalen, nationalen, regionalen oder lokalen Immobilienmarkt in 4 Klassen unterteilt.

##### **A-STÄDTE:**

Wichtigste deutsche Zentren mit nationaler und z.T. internationaler Bedeutung. In allen Segmenten große, funktionsfähige Märkte. Bsp: Büroflächenbestand (BGF) über 7 Mio. qm, Umsätze im langjährigen Mittel über 150.000 qm, Spitzenmieten im langjährigen Mittel mindestens 16 Euro/qm.

##### **B-STÄDTE:**

Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung, Bsp: Büroflächenbestände zwischen 2 und 5 Mio. qm, Umsätze i. d. R. über 35.000 qm, Spitzenmieten im langjährigen Mittel mindestens 12 Euro/qm.

##### **C-STÄDTE:**

Wichtige deutsche Städte mit regionaler und eingeschränkter nationaler Bedeutung, mit wichtiger Ausstrahlung auf die umgebende Region.

##### **D-STÄDTE:**

Kleine, regional fokussierte Standorte mit zentraler Funktion für ihr direktes Umland; geringeres Marktvolumen und Umsatz.

#### **SENSITIVITÄTSANALYSE:**

Die Sensitivitätsanalyse misst im Rahmen der Monte-Carlo-Simulation die Einflussstärke der Variablen auf das Simulationsergebnis. Ein negativer Wert bedeutet dabei, dass sich der jeweilige Parameter invers zum Analyseergebnis verhält.

#### **SVP-BESCHÄFTIGUNG:**

Sozialversicherungspflichtig beschäftigte Arbeitnehmer sind alle Arbeiter und Angestellten einschließlich der zu ihrer Berufsausbildung Beschäftigten (Auszubildende u. a.), die kranken-, renten-, pflegeversicherungspflichtig und/oder beitragspflichtig sind zur Bundesagentur für Arbeit (Arbeitslosenversicherung nach dem Arbeitsförderungsgesetz AFG) oder für die von den Arbeitgebern Beitragsanteile zu den gesetzlichen Rentenversicherungen zu entrichten sind. Nicht erfasst sind grundsätzlich Selbstständige, mithelfende Familienangehörige und Beamte sowie jene Arbeitnehmer, die aufgrund einer nur geringfügigen Beschäftigung keiner Versicherungspflicht unterliegen. Die Erfassung wird nach dem Arbeitsortprinzip vorgenommen, d. h. Beschäftigte werden dem Ort zugeordnet, in dem der Betrieb liegt.

**ZERTIFIZIERUNGEN:**

Immobilien, die nach besonders nachhaltigen Kriterien im Hinblick auf soziale, ökologische und ökonomische Aspekte errichtet wurden, können mit einem „Green Label“ zertifiziert werden. Es existieren verschiedene Labels aus verschiedenen Ländern auf dem Markt mit unterschiedlichen Abstufungen. In Deutschland vergibt die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) vier Zertifikate: „DGNB-Bronze“, „DGNB-Silber“ sowie „DGNB-Gold“ und

seit 2015 „DGNB-Platin“. Die Grundlage der Studie bildet jedoch das alte Zertifizierungssystem ohne „DGNB-Platin“. Der britische Zertifizierer BREEAM vergibt Bewertungen in sieben verschiedenen Kategorien, von „nicht klassifiziert“ bis „herausragend“. Die Europäische Kommission vergibt im Rahmen des „GreenBuilding Programme“ den EU-Green-Building-Standard. Das Zertifikat „LEED“ des U.S. Green Building Council gibt es in vier Abstufungen von „zertifiziert“ bis „Platinum“.

## ÜBERGEORDNETE INFORMATIONEN FÜR DIE LOGISTIKREGIONEN

**ARBEITSLOSE (2013):**

Die Zahl der Arbeitslosen wird auf Ebene der Gemeinden durch die Agentur für Arbeit erhoben. Durch Aggregation der Gemeinden kann für die Logistikregionen eine absolute Zahl an Arbeitslosen ausgewiesen werden.

**ART DES GRUNDFLÄCHENVERBRAUCHS (2010 – 2014):**

Anteil der Brownfieldentwicklungen am gesamten Neubauvolumen einer Logistikregion im Zeitraum 2010 – 2014. Das nicht separat ausgewiesene Gegenstück ist der Anteil an Greenfieldentwicklungen. Die Definitionen sind im Glossar zu finden.

**ANTEIL ZERTIFIZIERTE BAUMASSNAHMEN IN % (2010 – 2014):**

Anteil der im Zeitraum zertifizierten, also mit einem Green Label versehenen Flächen, an der Gesamtheit der Neubaufäche.

**ANTEIL ZERTIFIZIERTE BAUMASSNAHMEN IN TSD. QM (2010 – 2014):**

Die im Zeitraum zertifizierten, also mit einem Green Label versehenen, Flächen in Tsd. qm.

**ANTEIL ZERTIFIZIERTER INVESTMENTS IN TSD. QM (2010 – 2014):**

Anteil der im Zeitraum zertifizierten, also mit einem Green Label versehenen Flächen, an der Gesamtheit der gehandelten Fläche in Tsd. qm.

**ANTEIL ZERTIFIZIERTER INVESTMENTS IN MIO. EURO (2010 – 2014):**

Die im Zeitraum zertifizierten, also mit einem Green Label versehenen, Flächen in Mio. qm.

**BRUTTOINLANDSPRODUKT (BIP) (2012):**

Das Bruttoinlandsprodukt dient als Indikator für die Wirtschaftskraft einer Logistikregion. Da die Daten nur auf Ebene der Kreise vorliegen, wurden die Gemeindeanteile über die SVP-Beschäftigtenanteile berechnet. Die so errechneten BIP-Anteile der Gemeinden werden abschließend für die Logistikregion aggregiert. Die resultierenden Zahlen sind Schätzwerte.

**GESAMTGRÖSSE DER LOGISTIKREGION IN QKM (2013):**

Die Größe der Logistikregion wird anhand der Bodenfläche abgeleitet, die von den statistischen Ämtern auf Ebene der Gemeinde erhoben werden. Die Werte werden aggregiert, um die gesamte Fläche der entsprechenden Logistikregion auszuweisen und beziehen sich auf die aktuellsten Daten.

**INDUSTRIE- UND GEWERBEFLÄCHE IN HEKTAR (2013):**

Auf Basis der Gemeindestatistik „Bodenfläche nach Art der tatsächlichen Nutzung“ wird die Gesamtfläche von Gewerbe- und Industrienutzungen innerhalb der Logistikregion bestimmt.

## 162 INDIKATOREN DES SCORINGMODELLS

Eingeflossen in den Angebotsscore sind:

### *LOGISTIKFLÄCHENBESTAND (BESTAND 2015):*

Hier wird aus der Objektdatenbank von bulwiengesa der Bestand aller bekannten, fertiggestellten Logistikflächen für jede Region aufsummiert. Teilweise liegen für einzelne Logistikregionen Flächenvollerhebungen vor. In anderen kommt die Objektdatenbank dem Gesamtbestand aber sukzessiv näher.

### *LOGISTIKFLÄCHENBESTAND (INVESTMENTFÄHIGER BESTAND 2015):*

Weist den investmentfähigen Bestand der Logistikregionen aus. Als investmentfähiger Bestand werden die Objekte verstanden, die nicht älter als zehn Jahre sind (Baujahre größer oder gleich 2005) und die mindestens 5.000/10.000 qm NF (Umschlag-/Logistikimmobilien) aufweisen. Diese Objekte sind durch das laufende Monitoring vollständig vorhanden.

### *NEUBAUFLÄCHE IN QM NF (2005 – 2010/2010 – 2014):*

Ausweisung der Neubautätigkeit (modernen Logistikimmobilien inkl. Umschlagimmobilien und temperaturgeführter Objekte) in den einzelnen Logistikregionen im Analysezeitraum. Es werden lediglich neu hinzukommende Flächen gewertet, die dem Standard moderner Logistikflächen entsprechen.

Eingeflossen in den Nachfragescore sind:

### *FLÄCHENUMSATZ IN QM NF (2005 – 2010/2010 – 2014):*

Analyse des Logistikflächenumsatzes aus Vermietungen und Eigennutzungen in der jeweiligen Logistikregion.

### *ANTEIL DES VERMIETUNGSUMSATZES IN % (2010 – 2014):*

Anteil des reinen Vermietungsumsatzes am gesamten Flächenumsatz in der Logistikregion im genannten Zeitraum.

### *BRANCHENNACHFRAGE (2010 – 2014):*

Analyse der Branchenschwerpunkte einer bestimmten Logistikregion im genannten Zeitraum. Um keine Einmaleffekte zu berücksichtigen oder Verzerrungen durch sehr große Objekte zu vermeiden, wird die Struktur durch die Nachfrage in den letzten fünf Jahren nachgezeichnet. Die Analyse erfolgt auf den Oberbranchen der WZ08-Klassifikation.

Eingeflossen in den Mietenscore sind:

### *MIETPREISENTWICKLUNG (SPITZE UND DURCHSCHNITT, 2005 – 2018):*

Analyse der Mietpreisentwicklung in Euro/qm NF in der jeweiligen Logistikregion. Der Spitzenbereich bezieht sich dabei auf die besten Lagen einer Region. Der Durchschnitt bezieht sich auf ein gemittelttes Niveau über alle Lagen innerhalb der Logistikregion.

Eingeflossen in den Investmentnachfragescore sind:

### *INVESTMENTTÄTIGKEIT IN QM (2010 – 2014):*

Analyse der im Zeitraum durchgeführten Logistiktransaktionen in qm NF.

### *INVESTMENTTÄTIGKEIT IN EURO (2010 – 2014):*

Analyse der im Zeitraum durchgeführten Logistiktransaktionen in Euro.

Eingeflossen in den Renditescore sind:

### *RENDITEENTWICKLUNG (2005 – 2010/2010 – 2014):*

Analyse der Renditeentwicklung in der jeweiligen Logistikregion. Der Spitzenbereich bezieht sich dabei auf die besten Lagen einer Region. Es handelt sich dabei um eine stabilisierte Zeitreihe, die nicht die höchsten Ausreißer in einem Käufermarkt berücksichtigt. Der Durchschnitt bezieht sich auf ein gemittelttes Niveau über alle Lagen innerhalb der Logistikregion.

Eingeflossen in den Grundstücksscore sind:

### *GEWERBLICHE GRUNDSTÜCKSPREISE (2005 – 2010/2010 – 2014):*

Analyse der Grundstückspreisentwicklung in der jeweiligen Logistikregion. Der Maximumbereich bezieht sich dabei auf die besten Lagen einer Region. Der Durchschnitt bezieht sich auf ein gemittelttes Niveau über alle Lagen innerhalb der Logistikregion.

Eingeflossen in den Regionalscore 1 sind:

#### **BEVÖLKERUNG IN EINWOHNER INSGESAMT (2008–2013):**

Die Einwohnerzahlen als wichtigste Kenngröße für den Absatzmarkt liegen auf Gemeindeebene vor und werden aggregiert für die Logistikregion ausgewiesen.

#### **BRUTTOWERTSCHÖPFUNG (BWS) INSGESAMT (2008–2013):**

Als Maßeinheit der Wirtschaftskraft einer Logistikregion ist die BWS ebenfalls Eingangsgröße für das Scoringverfahren. Die Bruttowertschöpfung insgesamt liegt auf Ebene der Kreise vor. Das Vorgehen folgt der Ableitung beim Bruttoinlandsprodukt, sodass berechnete Bruttowertschöpfungen für die Gemeinden und somit der Logistikregion als Schätzgröße vorliegen.

#### **BRUTTOWERTSCHÖPFUNG HANDEL UND VERKEHR (2008–2013):**

Analog zur gesamten BWS wird auch die BWS in den Wirtschaftszweigen Handel und Verkehr berücksichtigt.

Eingeflossen in den Regionalscore 2 sind:

#### **ERWERBSTÄTIGE INSGESAMT (2008–2012):**

Die Zahl der Erwerbstätigen insgesamt liegt auf Ebene der Kreise vor. Die Berechnung erfolgt erneut über den Gemeindeanteil, die Werte als Schätzgröße werden abschließend für die Logistikregionen aggregiert.

#### **ERWERBSTÄTIGE HANDEL UND VERKEHR (2008–2012):**

Die Ausweisung der Erwerbstätigen im Wirtschaftszweig Handel und Verkehr wurde ebenfalls mittels des Gemeindeanteils berechnet.

#### **SVP-BESCHÄFTIGUNG INSGESAMT (2008–2012):**

Die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten liegt auf Ebene der Gemeinden vor. Die Werte wurden zu einem Gesamtwert für die entsprechende Logistikregion aggregiert. Sie dienen als Mess- und Eingangsgröße für die Produktionskapazität und Wirtschaftskraft sowie bei der Überführung von Landkreisstatistiken auf die Gemeindeebene.

#### **SVP-BESCHÄFTIGUNG HANDEL UND VERKEHR (2008–2012):**

Die SVP-Beschäftigung des Wirtschaftszweiges Handel und Verkehr ist für den Logistikmarkt von besonderer Relevanz und wird von den statistischen Ämtern auf Ebene der Gemeinde erhoben.

## 164 ABBILDUNGSVERZEICHNIS

ABB.	SEITE	INHALTE	QUELLE
1	11	Die Logistikwirtschaft als elementarer Bestandteil der Wertschöpfungskette	bulwiengesa AG (2015)
2	19	Der RWI/ISL-Containerumschlags-Index 01/2007 – 06/2015: Der Welthandel mit großer Dynamik	RWI Essen (06/2015)
3	20	Verteilung des 940 Mrd. Euro hohen Logistikumsatzes in Europa, 2014	Bundesvereinigung Logistik (BVL) e. V.; Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML (2014)
4	21	Entwicklung des Logistikmarktvolumens in Deutschland in Mrd. Euro, 1995 – 2014	Bundesvereinigung Logistik (BVL) e. V.; Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML (2014)
5	22	Gegenseitige Beeinflussung von Produktion, Distribution und Konsum	bulwiengesa AG (2015)
6	23	Ausgewählte Megatrends im Überblick	bulwiengesa AG (2015)
7	24	Umsatz der Branche „Frachtumschlag“ in Deutschland, 2008 – 2020	Eurostat (2015)
8	25	Etablierte und zukünftige europäische Wirtschaftsräume und Transportachsen	bulwiengesa AG, elevenfifteen (2015) in Anlehnung an den Wikipedia- Einträgen zu „Blaue Banane“, „Golden Banana“ usw.
9	26	Entwicklung der SVP-Beschäftigung in der Logistik in Deutschland, 2000 – 2015	bulwiengesa AG (2015)
10	27	Entwicklung von Bevölkerung und Erwerbstätigen in Deutschland, 2012/2013 – 2030	bulwiengesa AG (2015)
11	28	Bevölkerungsentwicklung nach Kreistypen, 1995 – 2012	BBSR Bonn (2015)
12	31	Entwicklung von E-Commerce-Umsatz und Einzelhandelsanteil in Deutschland, 2000/2005 – 2014/2020	HDE (2015)
13	32	Anzahl der Kurier-, Express- und Paketsendungen in Deutschland in Mrd., 2000 – 2019	BIEK, KE-Consult (2015)
14	33	Entwicklungskurve von Produktvielfalt und -volumen hin zur Massenproduktion der Losgröße 1	bulwiengesa AG, elevenfifteen (2015) in Anlehnung an Yoram Koren: „The Global Manufacturing Revolution“
15	34	Industrie 4.0 im Kontext von Logistik	bulwiengesa AG (2015)
16	35	Zunahme der Siedlungs- und Verkehrsfläche in Hektar pro Tag	BBSR Bonn (2015)
17	39	Die 28 Logistikregionen in Deutschland	bulwiengesa AG (2015)
18	41	Methodikmodell zur Erfassung der Neubautätigkeit von Logistikimmobilien	bulwiengesa AG (2015)
19	42	Fertiggestellte Neubaulogistikfläche in Deutschland nach Quartal und Jahr in Tsd. Quadratmeter, 2010 – 2015	bulwiengesa AG (2015)
20	45	Errichtete Neubaulogistikfläche in Deutschland nach Entwicklertyp, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
21	48/49	Top-20-Entwickler von Logistikflächen in Deutschland inkl. Neubaufäche in qm, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
22	51	Anteil der fünf größten Projektentwickler am Bauvolumen der Projektentwickler, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
23	52	Top-20-Projektentwickler von Logistikflächen in Deutschland, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
24	53	Fertiggestellte Logistikflächen nach Lagen, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
25	54	Fertiggestellte Flächen nach Logistikregionen in Tsd. Quadratmetern, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
26	56	Logistikneubauten der Top-5-Projektentwickler, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
27	57	Anteile der Entwicklertypen nach Logistikregionen, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
28	59	Logistikimmobilien nach Objektgröße, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
29	60	Verteilung der fertiggestellten Objekte nach Größenkategorien, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)

ABB.	SEITE	INHALTE	QUELLE
30	61	Von Projektentwicklern errichtete Objekte nach Größenkategorien, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
31	62	Mieter moderner Logistikflächen nach Oberbranchen in Deutschland, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
32	63	Mieter moderner Logistikflächen nach Oberbranchen nach Jahren, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
33	64	Zertifizierungen bei Logistikimmobilien nach Fläche in Quadratmeter und Anzahl Objekte, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
34	65	Zertifizierte Neubaufläche nach Entwicklertyp, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
35	66	Zertifizierte Logistikfläche anteilig nach Herkunft der Zertifizierung, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
36	66	Zertifizierte Logistikobjekte anteilig nach Herkunft der Zertifizierung, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
37	67	Standorte zertifizierter Objekte nach Entwicklertyp, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
38	68	Neubaulogistikfläche nach Flächenverbrauch, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
39	69	Flächenverbrauch der Neubaulogistikfläche nach Jahren, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
40	70	Brownfieldanteil der Neubaulogistikfläche nach Logistikregionen, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
41	72	Flächenverbrauch nach Logistikregionen in Tsd. Quadratmeter, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
42	74	Fertiggestellte Flächen nach Logistikregionen in Tsd. Quadratmeter, 2015	bulwiengesa AG (2015)
43	77	Top-20-Entwickler von Logistikflächen in Deutschland, 2015	bulwiengesa AG (2015)
44	80	Entwicklung der Hallenhöhen UKB in Meter, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
45	81	Großzügiges Stützraster einer modernen Logistikhalle	BREMER AG (2015)
46	82/83	Docks und Rampentore einer Umschlaghalle	BREMER AG (2015)
47	84	Anzahl der Docks in Neubau-Hallen, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
48	85	Entwicklung der Bodentragfähigkeit, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
49	85	Büro- und Sozialflächenanteile in %	bulwiengesa AG (2015)
50	86	Moderne Logistikimmobilie in Gernsheim	BREMER AG (2015)
51	88/89	Logistikhalle mit Lichtbändern	BREMER AG (2015)
52	90	Logistikhalle mit Photovoltaikmodulen	Goodman Germany GmbH (2015)
53	91	DGNB-Platin zertifizierter Neubau des FIEGE Logistikzentrums Rhein-Main (Dieburg)	BREMER AG (2015)
54	95	Methodikmodell zur Erfassung der Investments	bulwiengesa AG (2015)
55	97	Investmentvolumen in deutsche Logistikimmobilien in Mio. Euro, 2010 – 2014, Ausblick 2015	bulwiengesa AG (2015)
56	99	Logistikinvestmentvolumen in Mio. Euro nach Art der Transaktion, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
57	100	Gehandelte Logistikimmobilienportfolios nach Investmentvolumen, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
58	101	Investments nach Herkunft der Käufer nach Jahren, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
59	102	Investments nach Größenklassen der Transaktion anteilig in %, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
60	103	Anteil einzelner Käufergruppen am Investmentvolumen in %, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
61	105	Anteil einzelner Verkäufergruppen am Investmentvolumen in %, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
62	106	Top-20-Investoren von Logistikimmobilien, 2010 – 2014 Gebäudefläche in Quadratmeter / Investitionsvolumen in Mio. Euro	bulwiengesa AG (2015)

ABB.	SEITE	INHALTE	QUELLE
63	107	Anteil der fünf größten Investoren am Investmentvolumen in %, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
64	108	Investmentvolumen nach Logistikregionen in Mio. Euro, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
65	109	Investmentanteile nach Lagen in %, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
66	110	Investmentvolumen nach Art der Transaktion in den Logistikregionen in Mio. Euro, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
67	111	Investments in den Top-10-Logistikregionen in Mio. Euro nach Jahren, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
68	112	Logistikregionen nach gehandeltem Flächenvolumen in Tsd. Quadratmeter, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
69	113	Durchschnittliches Kaufpreisniveau in den Logistikregionen in Spannen in Euro/Quadratmeter, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
70	114	Starke Kompression der Nettoanfangsrenditen von 2010 über 2014 bis Q3/2015	bulwiengesa AG (2015)
71	116	Anteile von Greenfield- und Brownfieldentwicklungen am Transaktionsvolumen, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
72	117	Anteile von zertifizierten und nicht-zertifizierten Objekten am Transaktionsvolumen, 2010 – 2014	bulwiengesa AG (2015)
73	119	Gehandelte Logistikimmobilienportfolios nach Investmentvolumen, 2015	bulwiengesa AG (2015)
74	119	Top-20-Investoren von Logistikimmobilien, 2015	bulwiengesa AG (2015)
75	121	Logistikregionen nach Investmentvolumen in Mio. Euro, 2015	bulwiengesa AG (2015)
76	126	Welche Art Kreditgeber finanzieren Logistikimmobilien?	bulwiengesa AG (2015), Sonderauswertung des BF.Quartalsbarometers Q2/2012 – Q3/2015
77	128	Indikative Ableitung der Kreditgeber für Logistikimmobilien in %	bulwiengesa AG (2015), Sonderauswertung des BF.Quartalsbarometers Q2/2012 – Q3/2015
78	130	Boxplots aktueller LTC/LTV und Margen für die Finanzierung von Logistikimmobilien	Expertenbefragungen bulwiengesa AG (2015)
79	132	Ablauf eines idealtypischen Kreditantrages im Bereich Logistikimmobilien	Berlin Hyp AG, bulwiengesa AG (2015)
80	132	Übliche Unterlagen beim Kreditantrag am Beispiel eines Bestandsobjekts	Berlin Hyp AG, bulwiengesa AG (2015)
81	135	Modellhafte Abschätzung des Fremdkapitalbedarfs von Logistikimmobilien mittels Monte-Carlo-Simulation	bulwiengesa AG (2015)
82	136	Der indikative Fremdkapitalbedarf für Logistikimmobilien in Deutschland in Mrd. Euro, 2010 – 2015	bulwiengesa AG (2015)
83	138	Sensitivitätsanalyse – Die Variablen mit dem größten Einfluss auf das Simulationsergebnis	bulwiengesa AG (2015)
84	138	Indikative Häufigkeit des Fremdkapitalbedarfs nach Größenklassen, 2010 – 2015	bulwiengesa AG (2015)
85	139	Indikativer Fremdkapitalbedarf in Mio. Euro nach Größenklassen, 2010 – 2015	bulwiengesa AG (2015)
86	140	Indikativer Fremdkapitalbedarf im Vergleich zur fertiggestellten Fläche, 2010 – 2015	bulwiengesa AG (2015)
87	143	Oberscores und Gewichtungen im Rahmen des Scoringsystems der Logistikregionen	bulwiengesa AG (2015)
88	144	Die Marktattraktivität und die einzelnen Oberscores in der Übersicht	bulwiengesa AG (2015)
89	152	Die Marktattraktivität der 28 Logistikregionen Deutschlands (Gesamtscoring)	bulwiengesa AG (2015)
90	153	Das Angebotsscoring der 28 Logistikregionen	bulwiengesa AG (2015)
91	154	Das Investmentnachfragescoring der 28 Logistikregionen	bulwiengesa AG (2015)

# KONTAKT UND IMPRESSUM

## KONSORTIALPARTNER

Berlin Hyp AG  
Carla Seidel  
Research  
Corneliusstraße 7  
10787 Berlin  
Telefon: +49 30 25 99-9164

Bremer AG  
Michael Dufhues  
Vorstand  
Grüner Weg 28-48  
33098 Paderborn  
Telefon: +49 52 51 770-0

bulwiengesa AG  
Tobias Kassner  
Bereichsleiter Industrie/Logistik  
Wallstraße 61  
10179 Berlin  
Telefon: +49 30 27 87 68-0

Goodman Germany GmbH  
Christof Prange  
Head of Business Development  
Peter-Müller-Straße 10  
40468 Düsseldorf  
Telefon: + 49 211 49 98-0

Savills Immobilien Beratungs-GmbH  
Ingo Spangenberg  
Director Industrial Investment  
Hardenbergstraße 27  
10623 Berlin  
Telefon: +49 30 72 61 65-165

## WISSENSCHAFTLICHE BEARBEITUNG, DATENHANDLING UND REDAKTION

### PROJEKTLEITUNG

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

### PROJEKTASSISTENZ

Marc Steinke  
Hauke Prätzel  
Julian Truxa

### KONZEPT & DESIGN

elevenfifteen GmbH  
Melanie Bromeis  
Magdalenenstraße 54  
20148 Hamburg  
Telefon: +49 40 55 898 11-22  
elevenfifteen.de

© 2015 BULWIENGESA AG

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

#### **DISCLAIMER**

Die in dieser Studie vorgelegten Ergebnisse und Berechnungen sowie die durchgeführten Recherchen basieren auf den Auswertungen der bulwiengesa AG. Sie wurden nach bestem Wissen und mit der nötigen Sorgfalt analysiert. Eine Gewähr für die sachliche Richtigkeit wird nur für selbst ermittelte und erstellte Informationen und Daten im Rahmen der üblichen Sorgfaltspflicht übernommen. Eine Gewähr für die sachliche Richtigkeit für Daten und Sachverhalte aus dritter Hand wird nicht übernommen.

Interpretiert und bewertet werden die Ergebnisse vor dem Hintergrund der Erfahrungen der bulwiengesa AG in ihrer deutschland- und europaweiten Forschungs- und Beratungstätigkeit.



Berlin Hyp

**BRENER**

 bulwiengesa

 Goodman

 savills