

Logistik und Immobilien 2021

Schwerpunkt Werte

logistik-und-immobilien.de

©2021 bulwiengesa AG

**„Da der Flächendruck
auf absehbare Zeit
nicht abnimmt,
sind auch die peripheren
Standorte mit einer
entsprechenden
Nachfragekraft versehen.“**

Tobias Kassner, Head of Research,
GARBE Industrial Real Estate GmbH

**„Die Auswirkungen
der Pandemie haben
kurzzeitig zwar für einen
wirtschaftlichen Einbruch
gesorgt, doch derzeit
stehen die Zeichen
wieder auf Wachstum.“**

Bertrand Ehm, Director Industrial Investment,
Savills Immobilien Beratungs-GmbH

**„In den nächsten Jahren
wird die Frage nach einer
möglichen Umrüstung auf
eine klimaschonende Immobilie
für viele Bestandsimmobilien
ein wichtiges Thema werden.“**

Michael Duffhues, Vorstand,
Bremer AG

**„Mit Blick auf die
derzeitige Entwicklung
der Kaufpreise stehen auch
die Immobilienfinanzier
vor der Frage, ob diese noch
gerechtfertigt sind.“**

Maria Teresa Dreo-Tempsch, Marktvorständin,
Berlin Hyp AG

Inhalt

Vorwort

1

Logistik und Immobilien – über Wert und Wandel

S. 10

Partner der Studie

S. 11

Systemrelevanz und die Frage nach dem Wert

1.1 Corona verändert die Logistik

S. 16

1.2 Logistik im gesellschaftlichen Wirkungsgefüge

S. 21

2

3

4

5

6

7

Standortqualitäten und regionale Wertigkeiten

2.1 Second-Tier-Lagen aufgrund von Nachfrageüberhang immer gefragter?

S. 27

2.2 Steigende Bautätigkeit in peripheren Regionen

S. 28

2.3 Scoring der Logistikregionen 2020

S. 31

2.4 Immer mehr Investoren wagen sich auch in Nebenlagen vor

S. 35

Gebäudequalität als Wertebasis

3.1 Die Werthaltigkeit des Gebäudes

S. 38

3.2 Einflussfaktoren auf den Wert der Immobilie

S. 40

3.3 Steigende Baukosten lassen auch Wert der Immobilie steigen

S. 45

3.4 Immer mehr Brownfield-Entwicklungen

S. 45

3.5 Die Reduzierung der Preise wird mehr Zeit in Anspruch nehmen als die Steigerung

S. 47

Der Markt für Projektentwicklungen

4.1 Kann der enorme Flächenbedarf gestillt werden?

S. 51

4.2 Fertigstellungsvolumen 2020 bleibt hinter Erwartungen zurück

S. 54

4.3 Ein neuer Developer unter den Top 20

S. 55

4.4 Leicht gestiegener Anteil der Bautätigkeit in Logistikregionen

S. 60

Der Investmentmarkt für Logistikimmobilien

5.1 Ein turbulentes Jahr stärkt die Logistikimmobilien als Assetklasse

S. 66

5.2 Investmentvolumen im Krisenjahr 2020 auf hohem Niveau

S. 68

5.3 Investmenttätigkeit nach Logistikregionen

S. 80

Der Wert liegt im Nutzen begründet

6.1 Die öffentliche Wahrnehmung der Logistik ist deutlich gestiegen

S. 85

6.2 Der gesamtwirtschaftliche Mehrwert der Logistik

S. 86

6.3 Der unmittelbare Nutzen einer Logistikimmobilie

S. 89

6.4 Der gesellschaftliche Mehrwert von Logistikansiedlungen und seine Kosten

S. 90

6.5 Die Logistikwirtschaft ist in Deutschland von herausragender Bedeutung

S. 93

Logistikimmobilien in der Bewertung

7.1 Wertbeeinflussende Effekte der Lage

S. 96

7.2 Steigende Kosten am Bau in allen Lagen

S. 101

7.3 Logistikwirtschaft ist die Basis des Erfolgs

S. 102

7.4 Der Wert ist subjektiv, jedoch nicht unbegründet

S. 106

7.5 Vergleich zwischen Ertragswert und Sachwert wird als Spiegel der initialen Investition immer wichtiger

S. 111

Vorwort



Logistik und Immobilien – über Wert und Wandel

Die Pandemie hat die gesellschaftliche Wahrnehmung von Logistik verändert.

Dies ist bereits die zweite Studienausgabe in Zeiten der Corona-Pandemie. Mittlerweile hat die Pandemie die gesellschaftliche Wahrnehmung von Logistik verändert. Dass die Logistik die Lebensadern unseres Wirtschaftslebens darstellen, wurde und wird in der Studienreihe immer wieder betont. Neu ist, dass auch in der öffentlichen Diskussion die herausragende Rolle der Logistik für die Wirtschaft immer wieder ein Thema ist. Die Stimmung unter Immobilienprofis in Bezug auf die Assetklasse Logistikimmobilien, das zeigen die monatlichen Befragungen zum Immobilienklima, hat darüber hinaus inzwischen die Spitzenposition unter den gewerblichen Immobilien-Assetklassen eingenommen. Was bedeutet diese Wandlung für den Markt der Logistikimmobilien?

Wir haben diese Veränderungen zum Anlass genommen, um uns mit dem Wert von Logistik(-immobilien) zu beschäftigen. Die Studie soll zu einem besseren Verständnis und zu einer Einordnung der Werteeinflüsse am Logistikimmobilienmarkt beitragen. Die betrachteten Marktentwicklungen sind im Falle von

E-Commerce schon seit einigen Jahren relevant oder sie sind neu und durch die Corona-Krise induziert. Wir sind nun an einem Punkt angelangt, an dem sich seit Erscheinen der ersten Logistikstudie im Jahr 2015 einiges in der Welt der Logistik verändert hat. Somit war es auch an der Zeit, das bekannte Scoring der Logistikregionen zu erneuern, um Marktveränderungen zu evaluieren.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre und freuen uns über Ihr Feedback.

Partner der Studie

Berlin Hyp

BREMER

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

Berlin Hyp AG

Die Berlin Hyp ist auf großvolumige Immobilienfinanzierungen für professionelle Investoren und Wohnungsunternehmen spezialisiert. Für sie entwickelt sie individuelle Finanzierungslösungen. Als Verbund-Unternehmen der deutschen Sparkassen stellt sie diesen Instituten außerdem ein umfassendes Spektrum an Produkten und Dienstleistungen zur Verfügung. Sie hat eine Vorreiterrolle bei der Entwicklung nachhaltiger Refinanzierungsprodukte. Das Thema Nachhaltigkeit ist zentraler Bestandteil ihrer Unternehmensstrategie. Sie fördert die Finanzierung nachhaltiger Immobilien und will aktiv die Transformation des Immobilienmarktes unterstützen, um ihren Beitrag zur Klimaneutralität zu leisten.

Ihr klarer Fokus, über 150 Jahre Erfahrung und die Fähigkeit, zukunftsorientiert die digitale Transformation in der Immobilienbranche aktiv mitzugestalten, kennzeichnen die Berlin Hyp als eine führende deutsche Immobilien- und Pfandbriefbank.

Bremer AG

In Deutschland zählt die BREMER AG zu den führenden Unternehmen im schlüsselfertigen Bauen mit Stahlbetonfertigteilen, die in den eigenen Werken am Hauptsitz Paderborn und in Leipzig geplant und produziert werden. Ein Großteil dieser Stahlbetonfertigteile basiert auf eigenen Konstruktionen. Das 1947 gegründete Familienunternehmen agiert mit seinen Standorten Stuttgart, Leipzig, Ingolstadt, Hamburg, Bochum, Berlin-Brandenburg, Bremen, sowie Krakau und Poznań (Polen) europaweit. Als Generalunternehmer errichtet BREMER für seine namhaften Kunden Gebäude bis zu jeder gewünschten, definierten Leistungsgrenze. Das Leistungsspektrum umfasst Bürogebäude, Einrichtungshäuser, Kühlhäuser, Logistikgebäude, Produktionsgebäude und Verbrauchermärkte. Bei unseren namhaften Kunden punkten wir mit erstklassiger Qualität, professioneller Abwicklung, Kostensicherheit und Termintreue. Wir begleiten sie von der Projektentwicklung über die Fertigung in eigenen Werken bis zum schlüsselfertigen Bau und den Serviceleistungen für das Gebäude im laufenden Betrieb.



bulwiengesa AG

bulwiengesa ist in Kontinentaleuropa eines der großen unabhängigen Analyseunternehmen der Immobilienbranche. Seit fast 40 Jahren unterstützt bulwiengesa seine Partner und Kunden in Fragestellungen der Immobilienwirtschaft, Standort- und Marktanalyse, u. a. durch fundierte Datenservices, strategische Beratung und maßgeschneiderte Gutachten. Aussagekräftige Einzeldaten, Zeitreihen, Prognosen und Transaktionsdaten liefert das Informationssystem RIWIS online. Die Daten von bulwiengesa werden u. a. von der Deutschen Bundesbank für EZB und BIZ verwendet.

GARBE Industrial Real Estate GmbH

Die Garbe Industrial Real Estate mit Hauptsitz in Hamburg ist einer der führenden Anbieter und Manager von Logistik- und Unternehmensimmobilien in Deutschland. Das Unternehmen zählt seit mehr als 30 Jahren zu den bedeutenden unabhängigen Kooperationspartnern für Transport- und Logistikdienstleister, Handel und produzierendes Gewerbe. Die Garbe Industrial Real Estate entwickelt, kauft bzw. verkauft, vermietet, verwaltet und finanziert hochwertige nachvermietbare Gewerbeimmobilien an attraktiven nationalen und internationalen Verkehrs- und Industriestandorten. Mit rund 4,4 Millionen Quadratmetern vermietbarer Fläche betreut die Garbe Industrial Real Estate aktuell 180 Objekte im Wert von 7,0 Milliarden Euro.

Savills Immobilien Beratungs-GmbH

Savills ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobiliendienstleistungsunternehmen mit Hauptsitz und Börsennotierung in London. Das Unternehmen wurde 1855 gegründet und blickt auf eine lange Geschichte mit überwältigendem Wachstum zurück. Savills setzt Trends statt ihnen zu folgen und verfügt heute über mehr als 600 Büros und Partner in Amerika, Europa, Afrika, dem asiatisch-pazifischen-Raum sowie dem Nahen Osten mit über 39.000 Mitarbeitern.

In Deutschland ist Savills mit mehr als 300 Mitarbeitern in acht Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten präsent.



1

Systemrelevanz und die Frage nach dem Wert



Quelle: GARBE Industrial Real Estate GmbH



Quelle: GARBE Industrial Real Estate GmbH



Quelle: GARBE Industrial Real Estate GmbH

1.1

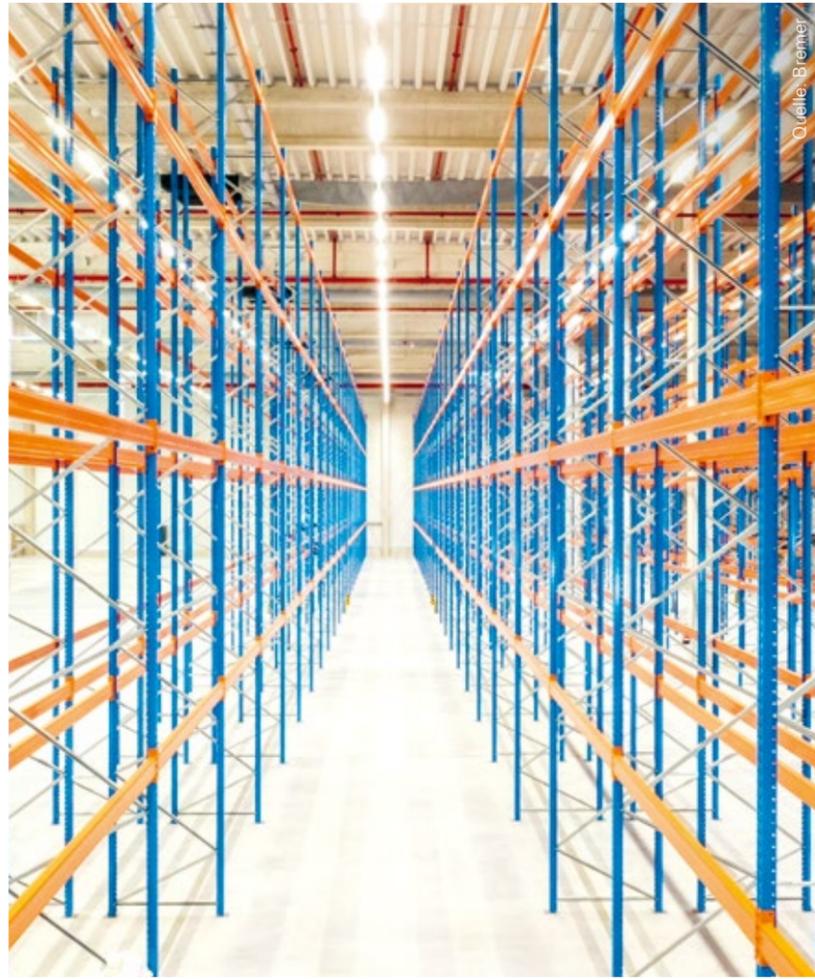
Corona verändert die Logistik

Systemrelevanz – welches Wort könnte seit dem Jahr 2020 die Logistik besser geprägt haben als dieses? Die jedem so einleuchtende und scheinbar plötzlich klar werdende Systemrelevanz manifestierte sich im Zuge der Corona-Pandemie an vielen Stellen. Grenzschließungen, Unterbrechungen der Lieferketten, Containerengpässe – es wurde klar, wie wichtig eine funktionierende Logistikwirtschaft für die moderne Gesellschaft doch ist. Doch was sagt so eine Systemrelevanz eigentlich aus?

Ist Systemrelevanz lediglich ein Schlagwort, das man während einer aktuellen Problemsituation einer Branche zuschreibt oder gibt es wirklich merkliche und messbare Effekte, die zu einer Systemrelevanz beitragen? Zweifelsohne steht die Logistik für einen elementaren Teil unserer Infrastruktur. Doch welchen gesellschaftlichen Mehrwert bietet sie? Ist dieser Wert im Laufe des letzten Jahres wirklich größer geworden, oder ist lediglich die Logistik für kurze Zeit ins Rampenlicht gerückt worden, um in einiger Zeit wieder ein emsiges Schattendasein im Hintergrund zu fristen?

>





Quelle: Brenne

Diese Ausgabe der Studienreihe „Logistik und Immobilien“ soll der Frage nach dem Wert der Logistikimmobilien nachgehen und wie sich dieser Wert im Laufe des letzten Jahres bzw. im Laufe der letzten Jahre verändert haben mag. Zweifelsohne lassen sich langjährige Tendenzen erkennen, die nicht erst seit der Corona-Pandemie existent sind. Seit Jahren steigt die Nachfrage nach Shopping-Möglichkeiten im Internet. Das Paketaufkommen der deutschen Kurier- und Paketdienste erreicht Jahr für Jahr neue Rekordmarken. Das Jahr 2020 hat dieser Nachfrage aufgrund veränderter Konsummuster im Zuge von Lockdown und Homeoffice noch einen weiteren Schub verliehen. Aktuelle Zahlen belegen hierbei einen enormen Sprung des Sendungsaufkommens im letzten Jahr. Und ein Ende dieser Entwicklung ist längst nicht abzusehen. Mit einem Sprung von +10 % im Vergleich zum Jahr 2019 verzeichnete das Sendungsvolumen jedoch weit mehr Anstieg, als bei einer bloßen Trendfortschreibung als wahrscheinlich gegolten hätte.

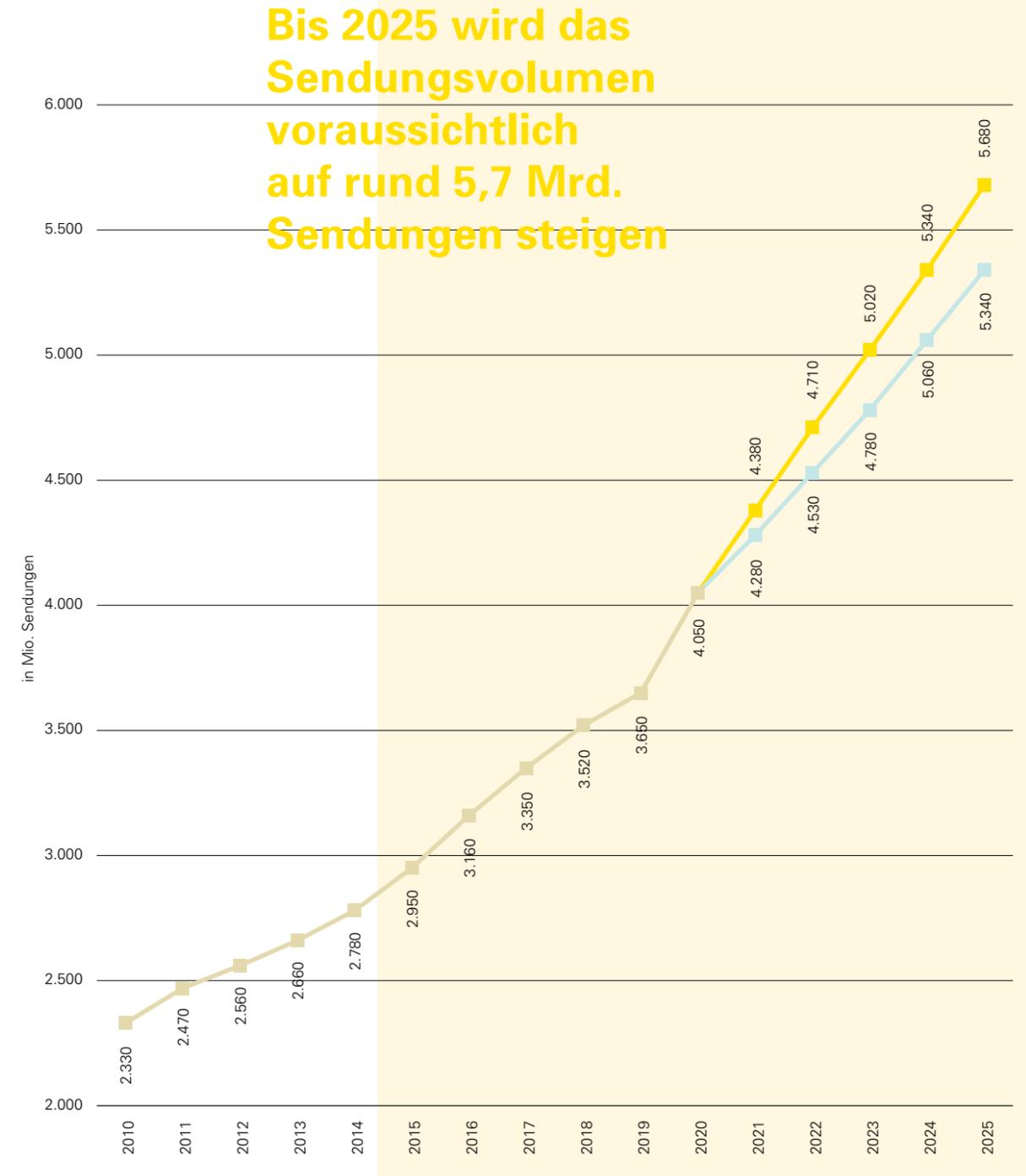
+10%

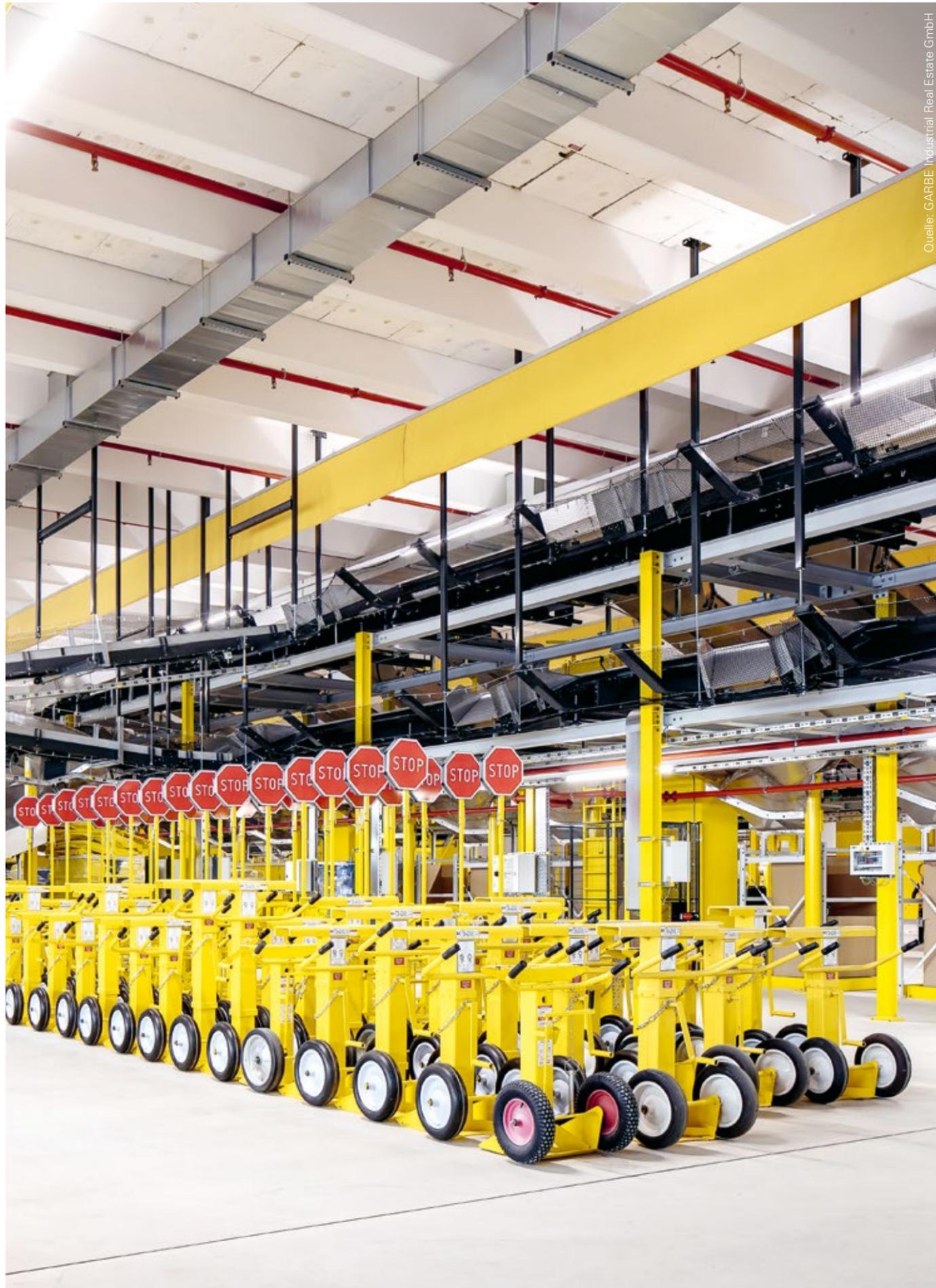
Anstieg Sendungsvolumen (im Vergleich zum Jahr 2019)

Prognostizierte Entwicklung der KEP-Sendungsvolumina bis 2025

- Verlauf
- Trendfortschreibung
- Prognose

Quelle: KEP-Studie 2020.

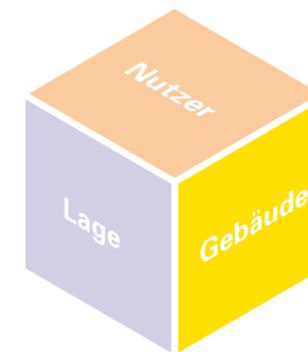




Quelle: GARBE Industrial Real Estate GmbH

1.2

Logistik im gesellschaftlichen Wirkungsgefüge



Die Corona-Pandemie war eine Anomalie, mit weitreichenden Folgen auf Gesellschaft und Wirtschaft. Niemand konnte das Jahr 2020 in seiner Gänze voraussagen. Es schien, als würde sich die Unsicherheit über die weiteren Entwicklungen, den nächsten Lockdown und den gesamtwirtschaftlichen Impact von Monat zu Monat steigern. Ein weiterer Faktor, der die internationale Wahrnehmung im Jahr 2020 und nun auch in 2021 geprägt hat, war die Lage an den Finanzmärkten. Nach einem Kursrutsch im Frühjahr 2020 schwangen sich die Märkte – unterstützt durch die lockere Geldpolitik der Zentralbanken – zu neuen Höhen auf. Niedrige Zinsen, geringe Ertragsaussichten oder gar Strafgebühren führen zu einer erhöhten Investitionsbereitschaft weltweit. Die steigende Nachfrage führt zu ebenfalls ansteigenden Preisen und bereitet den Weg zu immer teureren Investitionsgütern und der Frage, ob solche Preissteigerungen überhaupt gerechtfertigt sind. Auch in Bezug auf Logistik und Immobilien wurde diese Frage im Laufe des letzten Jahres des Öfteren gestellt. Ist dies nur ein Tulpenhype oder eine nachhaltig vertretbare Wertentwicklung? Sind Logistikimmobilien – so der aktuelle Untersuchungsschwerpunkt – nun mehr Wert als vor der Krise?

Branche mit einer hohen Anzahl an Interdependenzen mit anderen Branchen und Wirtschaftsbereichen kann eine hohe Systemrelevanz für sich beanspruchen. Dies ist zweifelslos der Fall, wenn von der Logistikwirtschaft die Rede ist.

Eine besondere Relevanz geht dementsprechend mit einem erhöhten Vernetztheit, also einer höheren Komplexität der jeweiligen Systemeinheit einher. Die Logistikwirtschaft und moderne Supply Chains sind enorm komplexe Systeme, kleinere Anomalien können große Auswirkungen haben, das gehäufte Auftreten von unvorhergesehenen Sachverhalten kann zu großen Verwerfungen führen. Die Corona-Pandemie war solch eine Anomalie, welche das System der Logistikwirtschaft und die Resilienz der Lieferketten auf eine harte Probe gestellt hat. Natürlich konnten einige Sachverhalte – Containerengpässe, Grenzschließungen und Staus – nicht vermieden werden, aber angesichts der enormen Komplexität der modernen Logistikwirtschaft konnte die Krise dennoch gut gemeistert werden.

>

Die Gesamtheit von einzelnen Elementen in einem Wirkungszusammenhang kann als System verstanden werden – also beispielsweise: Bevölkerung, Politik und Wirtschaft. Auch innerhalb der Wirtschaft nehmen die einzelnen Branchen und in ihnen wiederum die einzelnen Unternehmen die Rolle als Elemente in einem überaus komplexen Wirtschaftssystem ein. Wie kommt es nun zu einer gesteigerten Relevanz einzelner Elemente im Vergleich zu anderen? Ein Wirtschaftsakteur – sei es nun Branche, Unternehmen oder Arbeitskraft – ist dann besonders relevant, wenn dieser einen besonders hohen Grad der Vernetztheit im Gesamtsystem aufweist. Sprich: Eine



Quelle: Bremer

Ist es gerechtfertigt,
dass die Logistik-
immobilienpreise in
diesem Maße
gestiegen sind?



Quelle: Bremer



Quelle: GARBE Industrial Real Estate GmbH

Was bestimmt den Wert einer Logistikimmobilie?

In diesem Kontext ist der Zusammenhang von Wert und Kaufpreis einer Immobilie näher zu beleuchten. Aus wirtschaftswissenschaftlicher Sichtweise ergibt sich der Wert eines Gutes aus seinem Preis. Dieser Preis leitet sich aus dem quantifizierten Nutzen eines Gutes (Gebrauchswert genannt) ab und gleicht dem Tauschwert eines Wirtschaftsobjektes zu einem anderen bzw. dessen maximal akzeptablen Grenzpreis am Markt. Anhand des Gebrauchswertes der Logistikimmobilie sollen etwaige Preis- und Wertsteigerungen und deren Gründe aufgezeigt und eingeordnet werden. Für die weitere Analyse wurden deshalb die größten wertbildenden Faktoren für die Logistikimmobilie identifiziert: Lage, Gebäude und Nutzer. Aufgezeigt werden soll, inwiefern diese drei Kriterien den (Gebrauchs)wert der Logistikimmobilie auf Mikro- sowie auf der Makroebene beeinflussen.

2

Standortqualitäten und regionale Wertigkeiten





Quelle: Bremer

2.1

Second-Tier-Lagen aufgrund von Nachfrageüberhang immer gefragter?

Ein zentrales Element in der Wertbestimmung einer Logistikimmobilie ist immer auch der Standort, mit dem diese unabdingbar verbunden ist. Da Lagen, die hoch in der Nachfragegunst liegen, nicht beliebig vervielfältigt werden können, sind starke Preisanstiege der Grundstücke an den Top-Standorten eine häufige Konsequenz. Die Frage ist, welche räumlichen Muster hinter diesen Standortpräferenzen liegen und ob im Zuge des aktuellen Flächenmangels an Top-Standorten nicht auch neue Lagen in Betracht gezogen werden müssen?

Der Fokus der Nachfrage nach Logistikflächen hat in den vergangenen Jahren vor allem auf den Metropolregionen und deren Umland gelegen. Unter den wichtigsten Standortfaktoren, die alle anderen Aspekte überragen, beschreiben diese den Dreiklang aus Flächenverfügbarkeit, Infrastrukturanbindung (maßgeblich Straßeninfrastruktur) und Arbeitskräftepotenzial. Die Metropolräume bieten eine gute Anbindung an die Verkehrsinfrastruktur und in den verdichteten Besiedlungsgebieten auch ein hohes Potenzial an erreichbaren Einwohnern und somit potentiellen Arbeitskräften. Diese hohe Attraktivität und das ausgeprägte Interesse sowie ein sich bei begrenztem Angebot ergebender Nachfrageüberhang haben jedoch zur Folge, dass ein Ton aus dem Dreiklang der Standortfaktoren nicht mehr getroffen werden kann. Die Verfügbarkeit von Flächen ist an den gefragten Standorten ein immer knapper werdendes Gut. Aufgrund dieses Mangels an den Top-Standorten gewinnen immer mehr die Lagen der zweiten Reihe an Attraktivität. Denn auch hier können gute Bedingungen für eine Logistiksiedlung vorgefunden werden.

2.2

Steigende Bautätigkeit in peripheren Regionen

20%

Anteil peripherer Landkreise am Fertigstellungsvolumen 2021

35%

Anteil zentraler Landkreise am Fertigstellungsvolumen 2021

45%

Anteil sehr zentraler Landkreise am Fertigstellungsvolumen 2021

Ein Indikator für die Attraktivität eines Standortes ist die Entwicklung des dortigen Neubauvolumens. Denn nur, wenn von einer anhaltend hohen Flächennachfrage ausgegangen wird, werden in aller Regel auch neue Projektentwicklungen angegangen – so zumindest das Ideal.

Der Frage, wie sich das Verhältnis zwischen den zentralen Standorten und der Peripherie entwickelt, soll mittels einer räumlichen Analyse nachgegangen werden. Gemäß der Einteilung des Bundesamts für Bauwesen und Raumordnung (BBSR) können sowohl sehr zentrale bis sehr periphere Raumtypen für die Landkreise in Deutschland ausgewiesen werden. In der kartographischen Übersicht wird deutlich, dass besonders im Zentrum Deutschlands gelegene Landkreise mit einer peripheren Lage charakterisiert werden können. Im Nordosten der Republik, vorwiegend in Mecklenburg-Vorpommern, sind die Lagen sogar als sehr peripher zu beschreiben. Die sehr zentralen Landkreise clustern sich um den Ballungsraum Rhein-Ruhr und dem Südwesten.

Betrachtet man den Anteil der fertiggestellten Logistikflächen am gesamten Fertigstellungsvolumen in Deutschland, wird die eingangs dargelegte Entwicklung deutlich: Während in den sehr zentralen Landkreisen 2011 noch rund 65 % des gesamten Fertigstellungsvolumens verortet werden konnte und im Jahr zuvor dieser Wert noch nahe der 60-Prozent Marke lag, hat in den darauffolgenden Jahren der Anteil der zentralen Landkreise sukzessive abgenommen. Es sollte dabei beachtet werden, dass ein großer Teil der Fertigstellungen innerhalb zentraler Landkreise in den Lagen vor den Toren der Stadt und nicht in den Stadtgebieten selbst stattfindet. Im Jahr 2020 wurde mit einem Anteil von rund 49 % erstmals

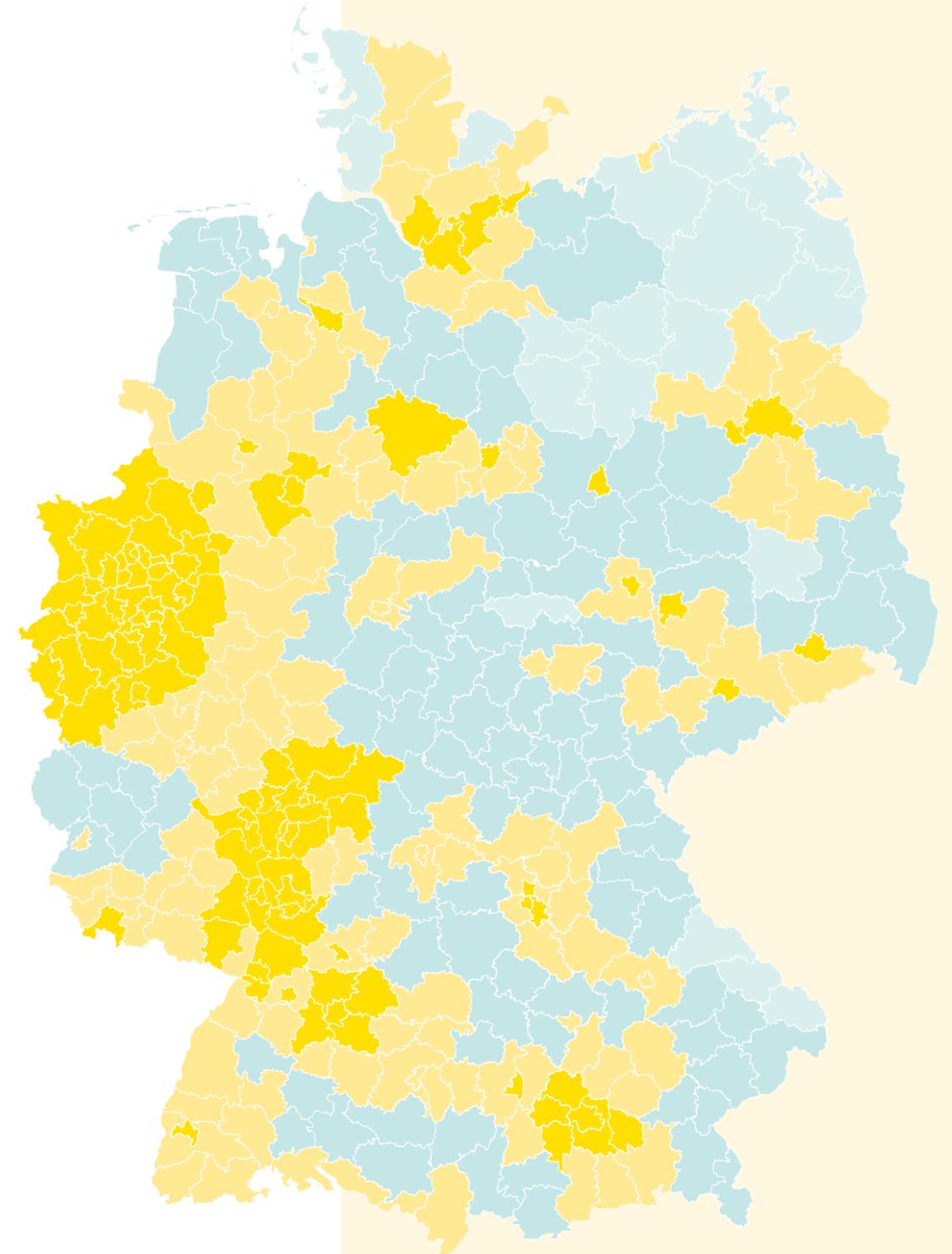
im Betrachtungszeitraum weniger als die Hälfte des Neubauvolumens in den zentralen Landkreisen errichtet. Im laufenden und im nächsten Jahr wird ein Anteil von 45 % bzw. 46 % erwartet.

Während in den sehr zentralen Lagen die Fertigstellungen leicht rückläufig waren, ist die Bedeutung der peripheren Standorte für die Projektentwicklungen sprunghaft angestiegen. Lag der Anteil dieses Raumtyps am Fertigstellungsvolumen von 2010 bis 2018 noch bei etwa 14 %, ist dieser 2019 auf rund 17 % angestiegen und wird auch auf diesem Niveau bleiben. Für die Fertigstellungen im Jahr 2022 wird erwartet, dass der Anteil der peripheren Standorte sogar bei 24 % liegt. Setzt sich dieser Trend fort, wäre damit zu rechnen, dass in den kommenden Jahren der Anteil der peripheren Regionen über dem der zentralen Regionen liegt.

Landkreise in Deutschland nach Raumtyp (BBSR)

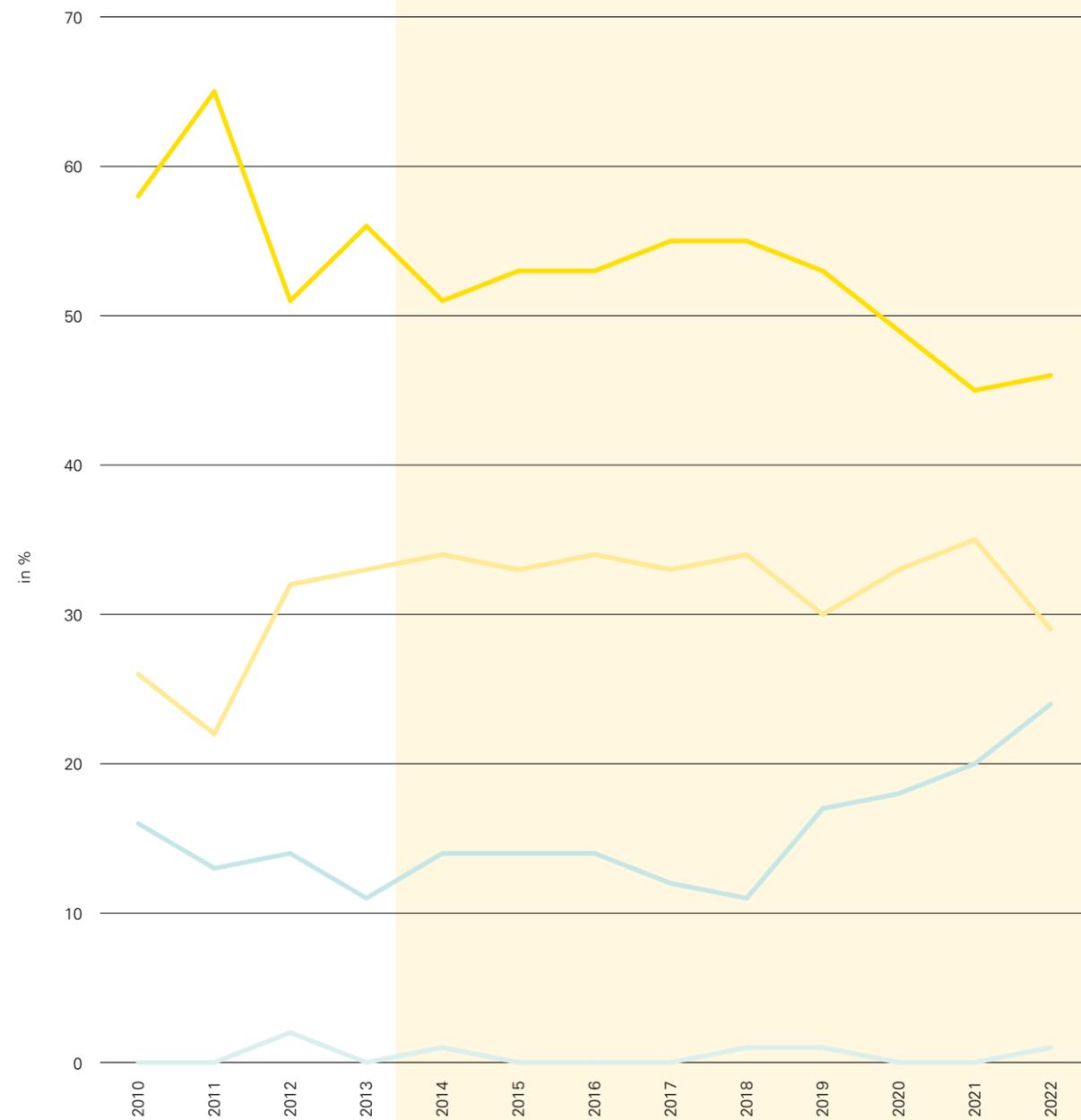
sehr zentral peripher
zentral sehr peripher

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis der Raumtypen nach BBSR



Anteil der Raumtypen am gesamten Fertigstellungsvolumen von Logistikimmobilien in Deutschland

■ sehr zentral ■ peripher
■ zentral ■ sehr peripher



2.3

Scoring der Logistikregionen 2020

Bereits in der ersten Ausgabe der Studienreihe „Logistik und Immobilien“ war die Ableitung der Marktattraktivität enthalten: Das Scoring der Logistikregionen. Einige Jahre nun wurde das Scoring getrennt von der Hauptstudie veröffentlicht. In diesem Jahr finden Sie nun jedoch folgend das aktuelle Scoring der Logistikregionen, um unter anderem die Attraktivität der Logistikregionen aus der zweiten Reihe noch etwas weiter unter die analytische Lupe nehmen zu können.

Wie funktioniert das Scoring? Das Gesamtscoreing ist in mehrere Unterscores gegliedert, zu denen beispielsweise Kennzahlen der Logistikbestände, Fertigstellungen, Flächenumsätze oder Transaktionen zählen – alles auf Ebene der Logistikregionen aggregiert und im Zeitverlauf erhoben. Des Weiteren fließen in die Betrachtung auch regionalökonomische Faktoren ein, wie etwa die Bruttowertschöpfung im Bereich Handel und Verkehr oder die SVP-Beschäftigten. Abgerundet wird dieses Kennzahlen-Potpourri durch die Entwicklung von Mieten, Renditen und Grundstückspreisen – je nach Logistikregion differenziert ausgewiesen. Insgesamt ist die Analyse der Marktattraktivität ein fortwährendes und jährlich durchgeführtes Projekt, das die Studienreihe „Logistik und Immobilien“ mit einer verlässlichen Datenbasis unterstützt und wichtige Aufschlüsse über die Dynamiken in den Logistikregionen Deutschlands liefert. In die Auswertung fließen die Gesamtjahreswerte aus dem Jahr 2020 sowie aktuelle Prognosen aus dem ersten Halbjahr 2021 ein.

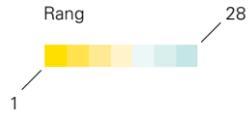
Berlin und Hamburg buhlen um den ersten Platz

Im aktuellen Scoring befindet sich erneut die Logistikregion Berlin auf dem ersten Platz. Wie bereits 2019 zeichnete sich die Logistikregion durch hervorragende Fundamentaldaten aus. Die Nachfrage nach Logistikflächen ist groß. Neu gebaut wird vorwiegend im südlichen bis südöstlichen Umland von Berlin. Untermauert wird diese Dynamik durch stark gestiegene Mietpreise. Insgesamt konnte sich die Logistikregion durch einen starken Oberscore aus Angebot, Flächennachfrage und Mieten auf dem ersten Platz behaupten. Darauf folgend, auf Platz zwei, befindet sich die Logistikregion Hamburg, denn auch hier stimmen die Fundamentaldaten seit Jahren. Beide Logistikregionen sind seit 2015 unter den Top-3-Platzierten zu finden.

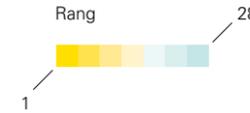
Top-10 mit alten Bekannten

Innerhalb der diesjährigen Top-10 der Logistikregionen Deutschlands befinden sich zwei Regionen, die entgegen ihrer langjährigen Positionen erneut höhere Platzierungen erzielen konnten. Dabei handelt es sich um die Logistikregionen Dortmund sowie Bremen und Nordseehäfen. Bremen und Nordseehäfen konnte erstmals in die Top-5 aufschließen. Dies war primär mit guten Ergebnissen bei dem Score der Investmentnachfrage (1. Platz), des Grundstücksscores (8. Platz) sowie des generellen Nachfragescores (9. Platz) begründet. Auch Dortmund konnte mit dem siebten Platz im aktuellen Jahr eine Bestplatzierung erreichen; genereller Nachfragescore (1. Platz), Angebotsscore (4. Platz) sowie Investmentnachfragescore (4. Platz) machten dies möglich.

Ranking der Logistikregionen nach Scoring 2020



Ränge des Scorings der Logistikregionen im Zeitverlauf



Logistikregionen	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Berlin	1	1	1	2	3	2
Hamburg	2	2	2	3	1	1
Düsseldorf	3	3	8	10	4	5
Bremen und Nordseehäfen	4	13	18	14	8	11
Rhein-Main/Frankfurt	5	5	5	7	5	4
Rhein-Ruhr	6	4	4	6	10	10
Dortmund	7	8	15	19	17	19
Halle/Leipzig	8	10	10	4	6	3
Köln	9	14	7	9	7	7
Hannover/Braunschweig	10	7	9	11	9	8
A4 Sachsen	11	21	21	18	19	16
Rhein-Neckar	12	11	14	12	14	17
München	13	9	3	1	2	6
Niederbayern	14	6	11	5	12	9
Münster/Osnabrück	15	24	17	13	22	12
Ostwestfalen-Lippe	16	15	16	15	15	18
Stuttgart	17	16	6	8	11	13
Oberrhein	18	12	13	16	26	15
Aachen	19	20	12	21	23	25
A4 Thüringen	20	23	25	23	21	27
Ulm	21	17	22	27	25	23
Augsburg	22	18	19	17	13	22
Magdeburg	23	25	27	28	28	28
Nürnberg	24	19	20	20	16	20
Kassel/Göttingen	25	27	24	26	20	14
Bad Hersfeld	26	22	26	25	18	21
Saarbrücken	27	26	23	22	27	24
Koblenz	28	28	28	24	24	26

„Die
Top-Lagen
in Deutschland
sind traditionell
am stärksten
nachgefragt.“

2.4

Immer mehr Investoren wagen sich auch in Nebenlagen vor



Tobias Kassner, Head of Research,
GARBE Industrial Real Estate GmbH

„Je geringer die Distanz zu den Metropolregionen ausfällt, desto stärker ist der Wettbewerb um geeignete Flächen mit anderen Assetklassen. Diese werden in den meisten Fällen durch die Politik tendenziell bevorzugt. Als Folge wird die Logistik als Nutzung für eine freie Fläche dabei häufig ‚vergessen‘ und in den Gewerbegebieten werden darüber hinaus immer seltener neue Gewerbeflächen ausgewiesen. Zusätzlich werden die Vorhaben durch immer längere Zeiträume von Ursprung der Idee bis zur Feststellung des Bebauungsplans ausgebremst.

Vollständig unbekannte Lagen oder echte ‚Geheim-Tipps‘ sind jedoch nicht zu erwarten, da in den letzten Jahren die Transparenz auf dem deutschen Logistikimmobilienmarkt erheblich zugenommen hat – auch Dank der vorliegenden Studienreihe. Lagen wie Magdeburg, die vor ein paar Jahren noch auf dem letzten Platz verortet waren, haben sich in dem sich ständig bewegenden Ranking deutlich verbessert. Sowohl nutzer- als auch investorensseitig. Ob und welche Second Tier Location für einen Nutzer potenziell interessant ist, hängt von den individuellen Beweggründen eines neuen Flächenengagements ab. Die dahinterliegende zentrale Frage ist immer: Kann ich meinen logistischen Auftrag am Standort erfüllen? Es zeigt sich aktuell, dass die Bedingungen, unter welchen dies erfüllt werden kann, nicht nur an den Top-Standorten gefunden werden können, sondern auch in den Nebenlagen. In den Vordergrund rückt immer mehr die Frage nach der Verkehrsanbindung und der Einwohnererreichbarkeit.

Da die Investoren sich am laufenden Cashflow der Mieteinnahmen orientieren, gilt das Prinzip, nach welchem die Nutzer den Standort bewerten, auch für sie. Allerdings müssen sie deutlich restriktivere Risikoerwägungen berücksichtigen, beispielsweise für die Fremdfinanzierung.

Investoren können daher gegebenenfalls einen Standort kritischer bewerten als es ein Nutzer würde. Aber auch hier zeigt sich: immer mehr Investoren wagen sich auch in Nebenlagen vor. Das Risiko des Investments ist hier jedoch etwas höher, da man grundsätzlich davon ausgehen muss, dass in Metropolregionen im Fall einer Insolvenz oder Verlagerung schneller ein Mieterersatz gefunden werden kann. Da der Flächendruck auf absehbare Zeit nicht abnimmt, sind auch die peripheren Standorte mit einer entsprechenden Nachfragekraft versehen. Ein Dilemma dieser ‚C-Lagen‘ ist allerdings, dass zwar viele Flächen mit attraktiven Preisniveaus verfügbar sind, aber durch die niedrige Bevölkerungsdichte das Arbeitskräftepotenzial limitiert ist. Für sehr arbeitsintensive Logistiksektoren wie E-Commerce kann dieser Umstand der Grund sein, einen Standort intensiv zu hinterfragen.

Wie sich die Gunst eines Standortes dabei langfristig entwickelt, hängt von verschiedenen Faktoren ab. An Bad Hersfeld lässt sich eine Veränderung gut aufzeigen. Als das E-Commerce-Geschäft erst anließ und das Netzwerk für KEP-Dienstleister und E-Fulfillmentcenter dünn ausgelegt war, waren ebenfalls sehr zentrale und verkehrsorientierte Standorte wichtig. Standorte wie Bad Hersfeld bildeten sich aus. Sie hatten aber seit jeher Probleme, die vielen Arbeitskräfte bereitzustellen. Mit Nachverdichtung der Netzwerke werden Lagen in der Nähe der Endkonsumenten mit hoher Arbeitskräftedichte wichtiger und Standorte aus der Pionierphase verlieren sukzessive ihre Attraktivität.“

3

Gebäudequalität als Wertebasis



3.1

Die Werthaltigkeit des Gebäudes

Der Wert einer Immobilie bemisst sich neben dem Einfluss des Standortes, der sich im Grundstückspreis kapitalisiert, im hohen Maße auch durch den Wert und die Qualität des Gebäudes selbst. Der Gebäudewert spiegelt die Wertschöpfung aus den verwendeten Materialien wider sowie die eingesetzte Arbeitskraft zur Errichtung des Objektes. Einen wirklichen nachhaltigen Wert haben jedoch nur Gebäude, die so konzipiert sind, dass sie die Bedürfnisse der Nutzer auch in der Zukunft erfüllen können. Die Flächen sollten dabei so konzipiert sein, dass sie anpassungsfähig an die zukünftigen Ansprüche sind.



3.2

Einflussfaktoren auf den Wert der Immobilie

12^m

Hallenhöhen werden immer mehr zum Maß der Dinge

Gewisse Grundeigenschaften sollten in jedem Fall erfüllt sein, um eine langfristige Nachfrage der Flächen zu sichern. Abhängig davon, ob es sich um eine Distributions- oder Umschlagimmobilie handelt, können unterschiedliche Ausprägungen der Immobilie in den Fokus rücken. Ein maßgeblicher Punkt für die Attraktivität einer Immobilie als Investmentobjekt ist deren langfristige Marktgängigkeit; diese hängt davon ab, ob nach Auszug eines Mieters auch eine schnelle Wiedervermietung erreicht werden kann.

Neben dem Standort wird der Weg für die Nachnutzungsoptionen und die Drittverwendungsfähigkeit bereits bei der baulichen Ausgestaltung der Immobilie geordnet. Eine hohe Standardisierung des Flächenlayouts ist dabei ein Schlüssel, um dieses Ziel zu erreichen. Obwohl Logistikimmobilien grundsätzlich einem sehr generischen Konzept folgen, sind es doch spezifische Eigenschaften, die den Unterschied ausmachen können. Für sehr spezialisierte Objekttypen, wie beispielsweise den Mechanisierten Zustellbasen (MechZB) wird das Hallenlayout vorrangig durch die logistischen Abläufe und die nutzerabhängige Konzeption der Sortieranlage bestimmt. Hierdurch können sich sehr spezifische Objektmerkmale ergeben, die den Einbau einer abweichenden Sortiertechnik nicht unterstützen.

Wohin entwickelt sich die Logistikimmobilie?

Für die Logistikimmobilie der Zukunft werden zunehmend Aspekte der ökologischen Nachhaltigkeit in den Vordergrund rücken. Diese werden von Seiten der Investoren und Banken immer stärker nachgefragt werden, wenn nicht sogar eingefordert.

Ebenso hat der Wandel der Logistikprozesse zur Folge, dass sich die Gebäude an diesen neuen Kontext anpassen müssen. Hallenhöhen von 12 m werden immer stärker zum Maß der Dinge, um die Flexibilität und Effektivität der Lagerhaltung zu erhöhen. Denkbar ist auch, um einen effektiven Einsatz von automatisierten Gerätschaften zu gewährleisten, dass Induktionsschleifen im Boden öfter benötigt werden. Die Effizienz, mit welcher die Logistik betrieben werden kann, ist entscheidend für den Unternehmenserfolg und damit auch wichtiges Kriterium in der Auswahl des jeweiligen Mietobjekts.

Größere Umschwünge in der Nutzerschaft können ebenfalls mit neu auftretenden Ansprüchen an die Immobilien verbunden sein. Schon heute machen sich diese Effekte bemerkbar. Die Unternehmen des E-Commerce sind aufgrund einer höheren Umschlagsintensität auf eine größere Anzahl an Ladetoren angewiesen. Der Standard von 1 Dock pro 1.000 qm ist für die Zwecke der E-Commerce-Nutzer oftmals nicht mehr ausreichend. Gleichzeitig präferieren die Nutzer aus dem Onlinehandel großflächige Objekte, um dem hohen Lagerbedarf verschiedenster Kleinteile und dem Retouren-Management gerecht werden zu können.

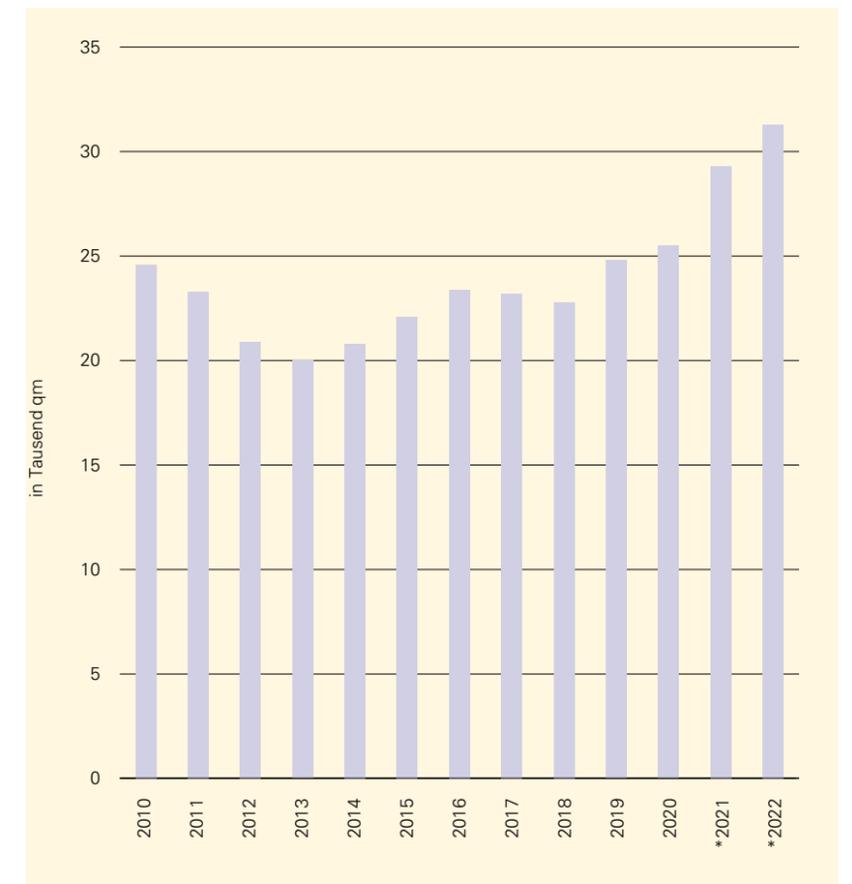
Der Trend zu großvolumigen Immobilien zeigt sich auch in der Entwicklung der durchschnittlichen Größe der Gesamtnutzfläche im Verlauf der vergangenen Jahre. Insbesondere in den jüngst vergangenen Jahren wurden vermehrt auch großflächige Immobilien fertiggestellt.

>

Entwicklung der durchschnittlichen Gesamtnutzfläche von Logistikimmobilien

■ Durchschnittliche Gesamtnutzfläche in qm

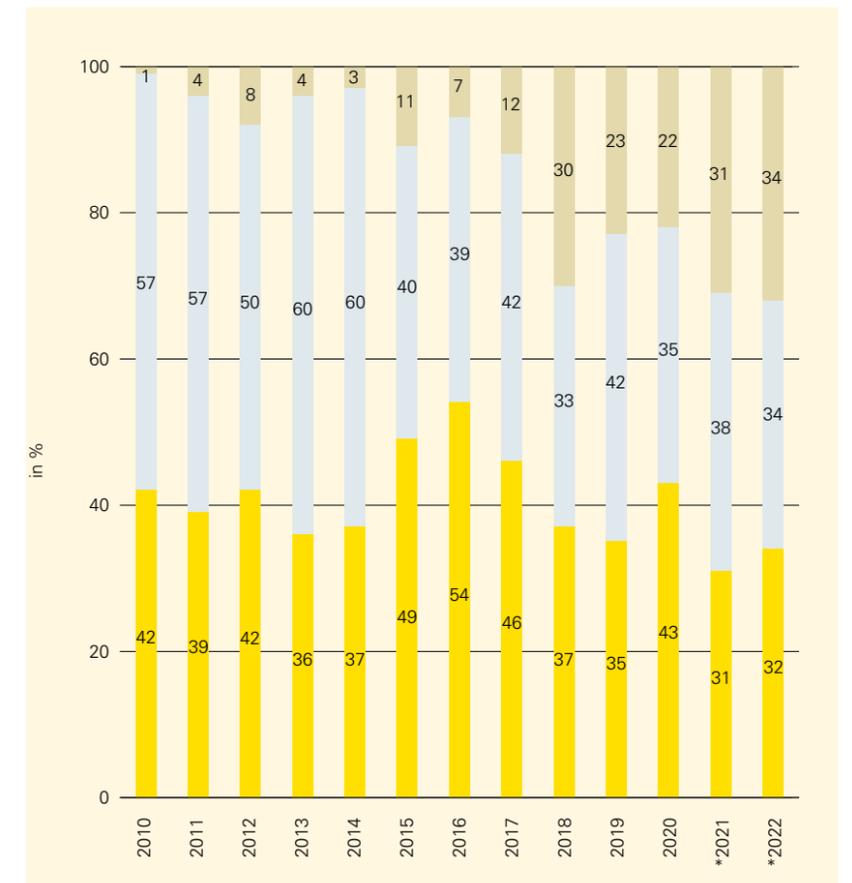
*Die Auswertung enthält alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 30.06.2021 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch bis Ende 2021 bzw. 2022 fertiggestellt werden).



Anteil der Projektarten am Fertigstellungsvolumen im Zeitverlauf

■ Built-to-suit Developer
 ■ Built-to-suit Eigennutzer
 ■ Spekulativ

*Die Auswertung enthält alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 30.06.2021 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch bis Ende 2021 bzw. 2022 fertiggestellt werden).



Wenngleich kein dramatischer Anstieg in der Entwicklung der Größenkategorien festzustellen ist, wird die Tendenz deutlich. Eine moderne Logistikimmobilie liegt dabei in einer typischen Größenordnung der Gesamtnutzfläche von etwa 25.000 qm bis 30.000 qm. In den Pipelinejahren 2021 und 2022 wird der Einfluss der großvolumigen Objekte weiter zunehmen; im laufenden und kommenden Jahr liegt die durchschnittliche Größe der dann fertiggestellten Objekte bei 29.300 beziehungsweise bei 31.300 qm.

Logistikimmobilien werden zunehmend als Multi-Tenant-Lösung errichtet

Ein Grund für die steigende Flächengröße ist die wachsende Relevanz von Multi-Tenant-Objekten. Deutlich wird dies zudem an dem steigenden Anteil der spekulativen Entwicklungen am gesamten Fertigstellungsvolumen. Lag der Anteil der spekulativ errichteten Fläche in den Jahren vor 2015 noch stets unter der 10%-Marke, kann dieser Anteil im Zeitraum von 2018 bis 2022 durchschnittlich auf 28 % beziffert werden. Gleichmaßen gehen Eigennutzer in weniger Fällen selbst in die Entwicklung. Hatten die Built-to-suit Entwicklungen der Eigennutzer von 2010 bis 2015 noch einen Anteil von durchschnittlich 54 % eingenommen, lag dieser im Zeitraum 2016 bis 2022 bei etwa 37 %.

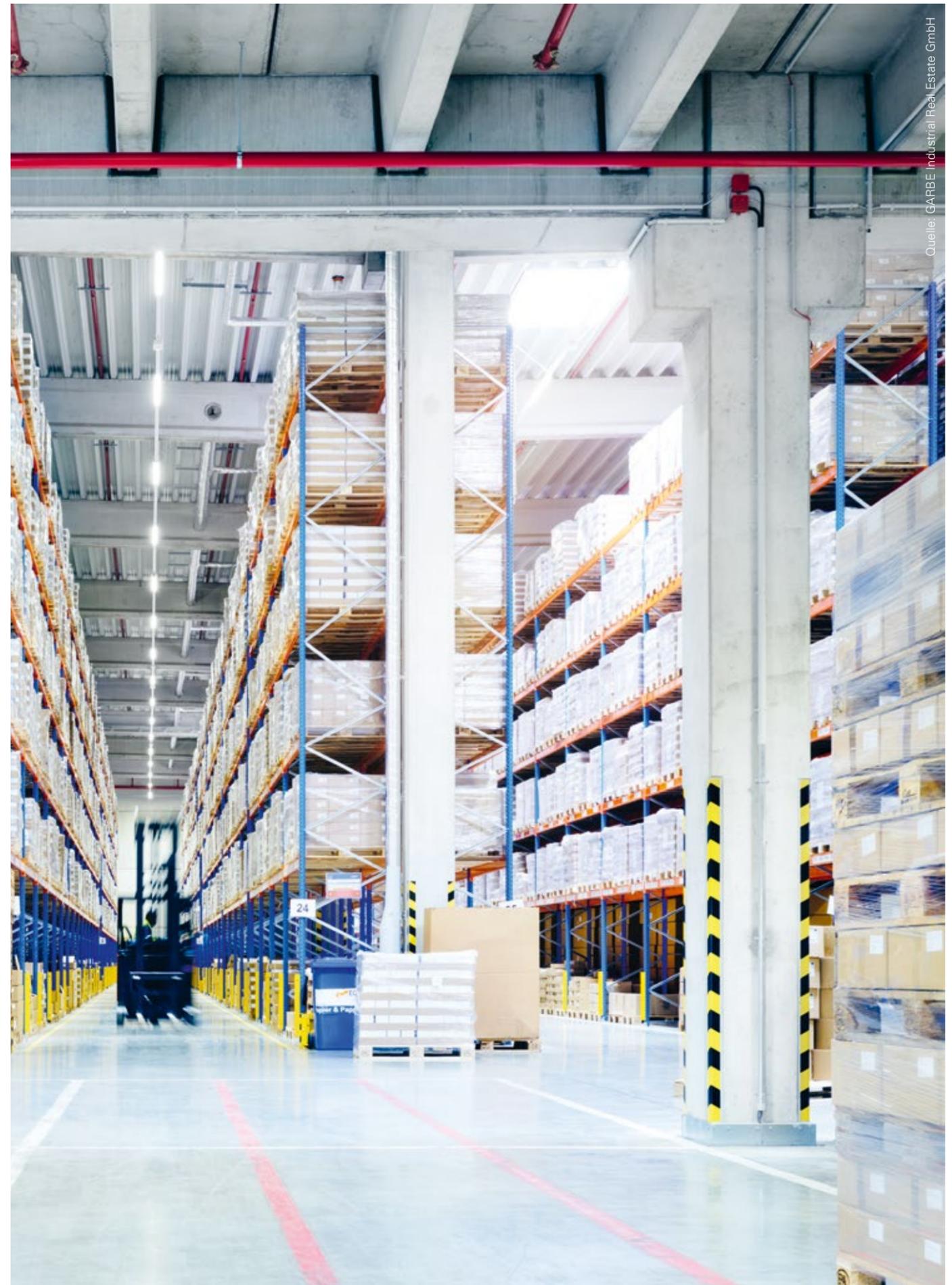
Voraussetzung für den spekulativen Bau einer Multi-Tenant-Lösung ist die Möglichkeit einer Teilbarkeit der Flächen, um verschiedene Mieter in der Immobilie beherbergen zu können. Für jede dieser möglichen Einheiten sollte auch ein Zugang zu Büroflächen etwa auf der Mezzanine-Ebene vorhanden sein sowie Ladetore bereitstehen. Die einzelnen Units sollten in diesem Sinne eigenständig den Logistikaufbau bewerkstelligen können. Die Basis für eine hohe Multi-Tenant Fähigkeit der Immobilien wird damit bereits in der Bauphase des Objektes gelegt.

54%

Anteil der Built-to-suit Entwicklungen der Eigennutzer von 2010 bis 2015

37%

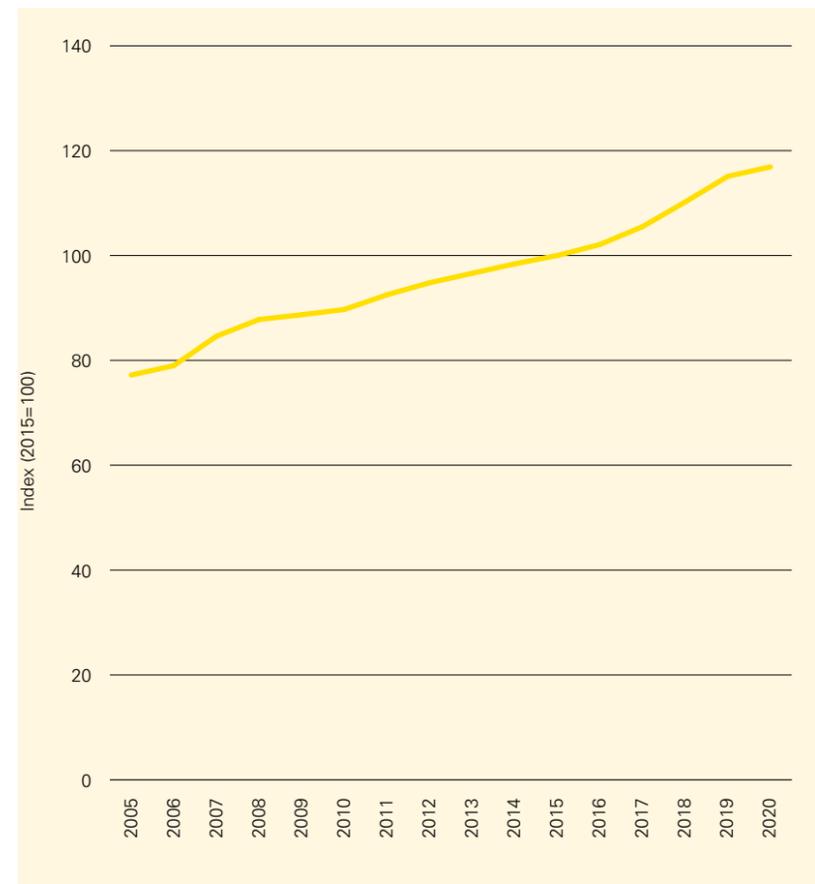
Anteil der Built-to-suit Entwicklungen der Eigennutzer von 2016 bis 2022



Entwicklung des Baupreisindex für gewerbliche Betriebsgebäude

— Bauleistungen am Bauwerk

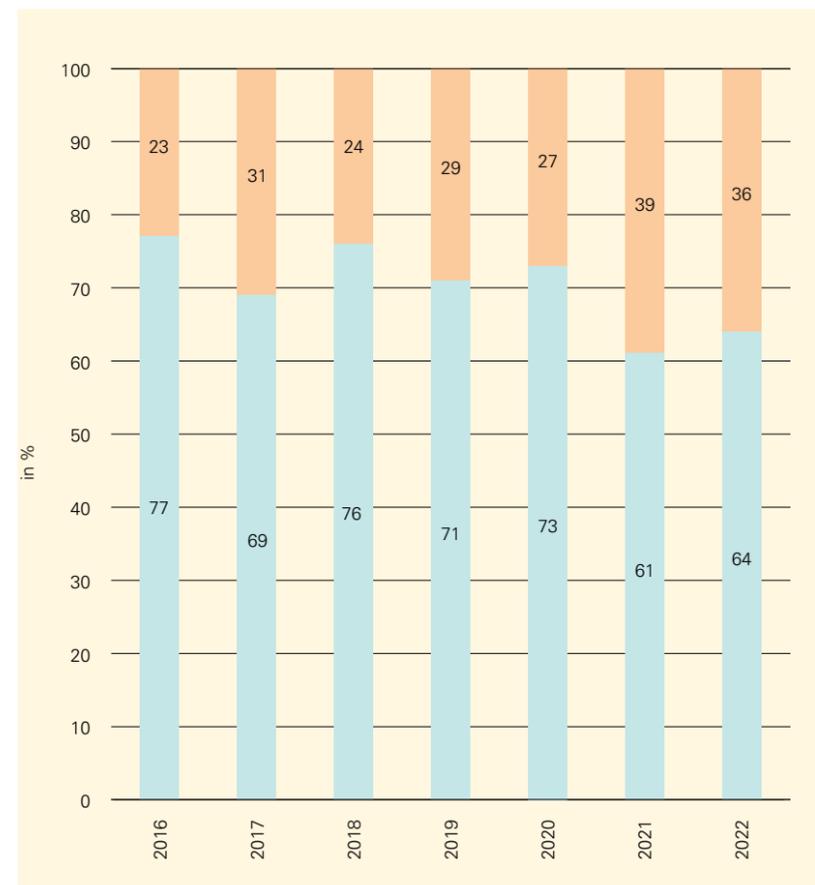
Quelle: Statistisches Bundesamt; Bauleistungen sind Werkleistungen zur Errichtung von Bauwerken mit Lieferung von Stoffen oder Bauteilen.



Anteil der Brownfield und Greenfield Entwicklungen im Zeitverlauf

■ Greenfield
■ Brownfield

*Die Auswertung enthält alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 30.06.2021 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch bis Ende 2021 bzw. 2022 fertiggestellt werden).



3.3

Steigende Baukosten lassen auch Wert der Immobilie steigen

Kostenkennwerte wie der Baupreisindex liefern eine Orientierung, wie sich das Preisniveau entwickelt hat. Für die Ermittlung der Baupreisindizes werden die Preise der Bauleistungen, die für die Errichtung der Bauwerke notwendig sind, über die Zeit beobachtet. Zahlreiche Umstände haben dazu geführt, dass die Baukosten in den letzten Jahren angestiegen sind.

Der Bauboom in Deutschland der letzten Jahre hat die Auftragsbücher der Bauunternehmer prall gefüllt. Der Mangel an Baumaterialien aufgrund der weltweit hohen Nachfrage hat das Preisniveau beständig in die Höhe getrieben. Nicht zuletzt die gegenwärtige globale Krisensituation hat diese Schwierigkeiten und Engpässe weiter verschärft.

Bei Betrachtung der Entwicklung des Preisindex für gewerbliche Betriebsgebäude lässt sich dieser Anstieg eindrucksvoll nachvollziehen. Auf das Basisjahr 2015 bezogen, lag der Baupreisindex 2005 noch bei einem Wert von 77,2 und ist in den Folgejahren beständig angestiegen. Im Durchschnitt legte der Index im Zeitraum von 2005 bis 2020 um etwa 2,6 Punkte jährlich zu. Besonders stark angezogen hat diese Entwicklung im Jahr 2017, in welchem auch Sprünge von mehr als fast fünf Punkten im Index aufgetreten sind.

3.4

Immer mehr Brownfield-Entwicklungen

Flächenknappheit erfordert neue Lösungen im Bau

Ein Kostentreiber in der Projektentwicklung sind abseits der reinen Bauleistungen die Grundstückskosten, die in den vergangenen Jahren einen noch rapideren Anstieg erlebt haben. Infolge der Knappheit an bebaubaren Grundstücken werden dringend neue Lösungen gesucht. Grundstücke auf der grünen Wiese sind, insbesondere in den Ballungsräumen, kaum verfügbar. Außerdem soll die Flächenneuersiegelung eingeschränkt werden, wodurch das Angebot an Greenfield-Flächen zusätzlich minimiert wird. Dementsprechend ist die Nachnutzung, etwa von aufgelassenen Industrieflächen, ein probates Mittel, um diesen Mangel entgegenzuwirken. Besonders in altindustriellen Wirtschaftsräumen wie dem Ruhrgebiet bietet sich ein großes Potenzial für solche Brownfield-Entwicklungen. In den vergangenen fünf Jahren lag der Anteil der Brownfield-Entwicklungen am gesamten Fertigstellungsvolumen in Deutschland bei knapp 26 %, mit geringfügigeren Schwankungen zwischen den Jahren. Mit dem Blick auf die Projekte, die 2021 und im kommenden Jahr fertiggestellt werden, wird ein überdurchschnittlich hoher Anteil der Brownfield-Entwicklungen auffällig. Mit einem Anteil von rund 40 % und etwa 35 % gemessen am gesamten Entwicklungsvolumen der jeweiligen

Jahre scheint sich der Trend einer zunehmenden Bedeutung von Brownfields weiter zu bestätigen.

Eine mögliche Reaktion auf den Flächenmangel und steigende Grundstückskosten können andererseits auch mehrgeschossige Objekte sein. In Deutschland sind mehrgeschossige Objekte allerdings noch in der Pionierphase. Diese Bauweise erscheint nur dort sinnvoll, wo kaum Grundstücke vorhanden sind und der Nutzer aufgrund seines Geschäftes zwingend in dieser Region Lagerkapazitäten vorhalten muss. Wenn Mehrgeschossigkeit in Betracht gezogen werden soll, müssen stets die Bedürfnisse der Nutzer in puncto Boden-tragfähigkeit und Rangiermöglichkeiten am Objekt im Auge behalten werden. In mehrgeschossigen Objekten kann schnell auch ein regelrechter „Stützenwald“ entstehen, mit dem nicht unbedingt jeder Nutzer zurechtkommt.

„Es ist davon auszugehen, dass die Reduzierung der Preise deutlich mehr Zeit in Anspruch nehmen wird als die Steigerung.“

3.5

Die Reduzierung der Preise wird mehr Zeit in Anspruch nehmen als die Steigerung



Michael Dufhues,
Vorstand, Bremer AG

„Der Logistikneubau hat sich definitiv qualitativ verbessert in den vergangenen Jahren. Der Zugewinn an Qualität begründet sich durch eine Vielzahl an Änderungen, die im Verlauf der Zeit Einzug in die Immobilien erhalten haben. Ein insgesamt höherer Qualitätsanspruch der Nutzer hat zur Folge, dass auch zunehmend wertiger gebaut wird. Dies schlägt sich etwa in einer Erhöhung der lichten Hallenhöhe von 10 m auf über 12 m oder einer erhöhten Dämmstärke und größeren Lichtfläche für Dach und Wand nieder. Auch durch größere Anteile der Büro- und Mezzanineflächen ergeben sich Änderungen an der Gebäudekubatur. Daneben haben regulatorische Ansprüche auch einen baulichen Anpassungsbedarf zur Folge; was etwa bedingt durch das Wasserhaushaltsgesetz erforderliche Abdichtungen unterhalb der Bodenplatte betrifft. Gleichzeitig erfordert eine effizientere Nutzung der Lagerflächen auch, dass höhere Bodenbelastungen zulässig sind und höhere Ebenheiten für andere Lagersysteme vorhanden sein sollen. Allgemein werden die Einbauten für die Intralogistik wie auch die Fördersysteme in den Logistikhallen immer anspruchsvoller in ihrer Konzeption. Damit einhergehend verändern sich auch die Gebäudeanforderungen – etwa wie die einzelnen Brandabschnitte ausgelegt sind.

Das Thema der Nachhaltigkeit und Effizienz ist ebenso ein bestimmendes Thema, wenn es um die bauliche Ausgestaltung der Immobilien geht. Stromeffiziente LED-Beleuchtung spielt daher eine immer größer werdende Rolle. Um den Betrieb von Photovoltaikanlagen zu ermöglichen, sollten die Lastreserven für Photovoltaikanlagen sofort mitinstalliert werden. Zu beachten ist, dass sich die Nachhaltigkeit der Immobilie durch die Langlebigkeit der Immobilie ergibt. Nur so kann letztendlich von einem ressourcenschonenden Bau gesprochen werden. Allgemeine Modernisierungsarbeiten sollten frühestens in 15–20 Jahren anstehen, dies betrifft jedoch nicht die

Arbeiten, die im Rahmen der täglichen Nutzung dem normalen Verschleiß oder Beschädigungen unterliegen. In den nächsten Jahren wird die Frage nach einer möglichen Umrüstung auf eine klimaschonende Immobilie für viele Bestandsimmobilie ein wichtiges Thema werden. Jedoch können die Anforderungen an eine ökologische Nachhaltigkeit nicht in jeder Bestandsimmobilie sinnvoll umgesetzt werden. Vielfältige Standards zur ökologischen Nachhaltigkeit haben zur Folge, dass die genauen Voraussetzungen, wann eine Immobilie zu solch einer Umrüstung fähig ist, nicht genau bestimmt werden können.

Eine Herausforderung, welche die Branche in der letzten Zeit umtreibt, sind die stark steigenden Kosten für den Bau, die sich im Wesentlichen durch eine starke Erhöhung der Materialpreise in der jüngeren Vergangenheit begründet. Starke Preistreiber sind dabei die Kosten für Stahl, Materialien im Zusammenhang mit Öl (PVC, Dachfolien, Kunststoffe etc.), Holzwerkstoffe etc. Der langanhaltende Bauboom im privaten Sektor hat zudem zu Kapazitätsengpässen bei den Bauunternehmen geführt und durch die Pandemie sind weitere Verknappungen in Folge der gestörten Lieferketten aufgetreten. Auf diese temporäre Verknappung wird auch wieder eine Erholung folgen. Jedoch ist der Preispeak aus heutiger Sicht noch nicht erreicht und die Materialpreise werden sich nicht so schnell nach unten bewegen. Es ist davon auszugehen, dass die Reduzierung der Preise deutlich mehr Zeit in Anspruch nehmen wird als die Steigerung.

Zukünftige Logistikimmobilien werden einen noch höheren Nachhaltigkeitsanspruch vorweisen, es wird dafür spezifische Zertifikate geben und die Bauprozesse und Materialien werden CO₂ gerecht auszugestalten sein. Hier ist es wichtig, frühzeitig mit allen am Bau beteiligten Partnern Teams zu bilden, die diese nachhaltigen Logistikimmobilien planen, realisieren und betreiben.“

4

Der Markt für Projektent- wicklungen





Quelle: GARBE Industrial Real Estate GmbH

4.1

Kann der enorme Flächenbedarf gestillt werden?

2.000

Objekte wurden analysiert

Die Flächennachfrage steigt weiterhin, nicht nur durch den wachsenden E-Commerce. Wie reagieren Projektentwickler auf diesen Bedarfsüberhang? Auf welche Regionen verteilt sich die Bautätigkeit? Und wer sind die aktivsten Projektentwickler? Und wer sind die aktivsten Projektentwickler?

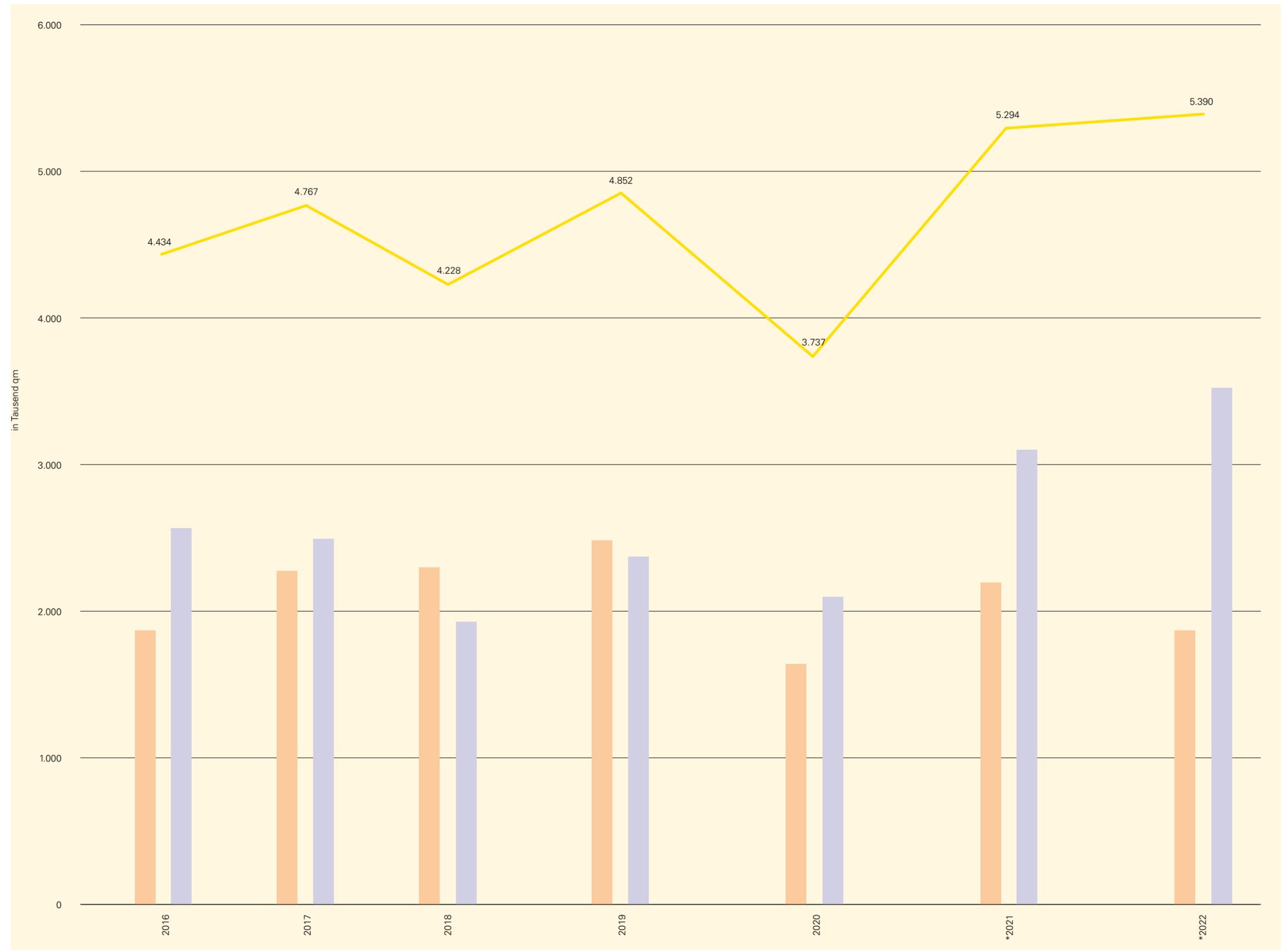
Antworten liefert die bulwiengesa-Objektdatenbank, die unter anderem alle durch Research ermittelbaren Bautätigkeiten im Logistikimmobiliensegment enthält. Ergänzend fand der jährliche Datenabgleich mit den Marktakteuren des Logistikimmobilienmarktes statt. Betrachtet werden dabei reine Lager- und Logistikhallen. Nicht abgebildet werden dagegen Produktions- und sonstige Gewerbeimmobilien wie Gewerbeparks o. ä., die Bestandteil des Marktberichtes der Initiative Unternehmensimmobilien sind.

Rund 2.000 Objekte inkl. konkreter Pipelineprojekte (Projekte in Bau bzw. in konkreter Planung) für die Jahre 2021 und 2022 wurden analysiert. Erfahrungsgemäß verzögert sich bei einem Teil der Bauprojekte bzw. geplanten Projekte die Fertigstellung und erfolgt erst im jeweils nächsten Jahr. Entsprechend sind die Einschätzungen der Fertigstellungen in der Pipeline konservativ unter der Verwendung von Wahrscheinlichkeiten berechnet.

Fertiggestellte Neubau-logistikfläche im Zeitverlauf

■ H1
 ■ H2
 — Gesamtjahr

*Die Auswertung enthält alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 30.06.2021 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch bis Ende 2021 bzw. 2022 fertiggestellt werden).



4.2

Fertigstellungsvolumen 2020 bleibt hinter Erwartungen zurück

Die Pipeline an Projekten für das Jahr 2022 deutet dabei schon zum derzeitigen Stand der Informationen mit nahezu 5,3 Mio. qm ausstehender Fläche auf ein erneut rekordverdächtig hohes Niveau der Bauaktivitäten hin.

Im abgelaufenen Jahr 2020 wurde das erwartete Fertigstellungsvolumen von 5,2 Mio. qm nicht erreicht. Die Unsicherheiten durch die weltweite Pandemie haben dazu geführt, dass sich Baustarts verzögert hatten und in diesem Zuge Fertigstellungen der Projekte in das neue Jahr übergelaufen sind. In der zweiten Hälfte des Jahres 2020 lag das Fertigstellungsvolumen der Flächen um etwa 28% über dem des vorangegangenen Halbjahres. Mit einem gesamten Fertigstellungsvolumen von rund 3,7 Mio. qm fiel dieses im Jahr 2020 niedriger aus als in allen anderen Jahren des betrachteten Zeitraumes.

Über 2,2 Mio. qm fertiggestellter Logistikfläche im ersten Halbjahr 2021

Als Folge der Verschiebungen der Fertigstellungszeiträume wird 2021 ein Neubausvolumen von etwa 5,4 Mio. qm erwartet. Mit diesem Ergebnis würde ein neues Rekordvolumen seit Beginn der Marktbeobachtung erreicht werden und das bisherige Spitzenjahr 2019 und das mittlere Fertigstellungsvolumen der vergangenen fünf Jahre von rund 4,4 Mio. qm bei weitem übertroffen werden. Allerdings ist im laufenden Jahr noch ein überwiegender Teil des prognostizierten Fertigstellungsvolumens noch in der Bauphase oder befindet sich gar in der Planung. Verzögerungen im Ablauf der Bauprozesse oder der Genehmigungsverfahren können dazu führen, dass zum Jahresende auch weitere Fluktuationen in das Folgejahr auftreten können.

Fertigstellungsvolumina von mehr als 5 Mio. qm erscheinen für 2021 und 2022 realistisch

Die Pipeline an Projekten für das Jahr 2022 deutet dabei schon zum derzeitigen Stand der Informationen mit nahezu 5,3 Mio. qm ausstehender Fläche auf ein erneut rekordverdächtig hohes Niveau der Bauaktivitäten hin. Begünstigt durch die hohe Nachfrage nach Logistikflächen scheinen solche Prognosen durchaus realistisch. Flächenneuzugänge auf einem Level von etwa 5,0 Mio. qm oder mehr sollten daher vom Markt absorbiert werden können.

4.3

Ein neuer Developer unter den Top 20

Neueinsteiger in die Top 20 der Developer ist der Projektentwickler Four Parx, der unter anderem für die Entwicklung einer der ersten mehrgeschossigen Logistikimmobilie in Deutschland bekannt ist. Ein gesamtes Bauvolumen von 316.000 qm verhilft zu Platz 20. Abgesehen von Four Parx sind keine neuen Namen im Ranking vertreten. Nachdem der Handelslogistiker Schwarz Gruppe im vergangenen Jahr noch den 14. Platz eingenommen hat, ist er in der aktuellen Wertung nun nicht mehr vertreten.

Garbe und Panattoni verkürzen den Abstand zu Goodman

Nachdem die Goodman Group lange Jahre unangefochten den Spitzenplatz unter den Entwicklern eingenommen hat, beginnt der Abstand zu schmelzen. Mit einem gesamten Volumen von rund 1,7 Mio. qm fertiggestellter Fläche ist der erste Platz jedoch weiterhin gesetzt. Panattoni und Garbe Industrial Real Estate haben insbesondere im Jahr 2021 ein hohes Entwicklungsvolumen in der Pipeline ausstehen. Das Neubausvolumen von etwa 733.000 qm (inklusive der Pipelineflächen) im aktuellen Kalenderjahr hat Garbe zu einem Sprung von Platz 5 auf Platz 3 im Ranking verholfen. Ein ähnlicher Verlauf ist bei Panattoni zu erkennen. Mit einem Gesamtvolumen von rund 1,6 Mio. qm konnte der Projektentwickler mit US-amerikanischen Wurzeln den zweiten Platz im Ranking festigen und bis auf 135.000 qm an Goodman herandrücken.

Auf das Spitzentrio folgt die VGP Group, die mit knapp 1,2 Mio. qm den vierten Platz im diesjährigen Ranking einnimmt. Über den gesamten Betrachtungszeitraum hat die Dietz AG etwa 894.000 qm Logistikfläche fertiggestellt und rangiert damit auf dem fünften Platz des Rankings. Der größte Aufsteiger unter den Top 10 Entwicklern ist GLP, welcher durch ein Fertigstellungsvolumen

von rund 762.000 qm von dem neunten auf den sechsten Platz vorgerückt ist. Neu eingestiegen in die Top-10 ist mit Fiege ein heimischer Projektentwickler, der selbst auch als Logistikdienstleister tätig ist. Komplettiert werden die ersten zehn Plätze des Entwicklerrankings durch Prologis (684.000 qm), Segro (568.000 qm) und GIC/P3 (539.000 qm).

Ein KEP-Dienstleister und ein Handelslogistiker im Ranking vertreten

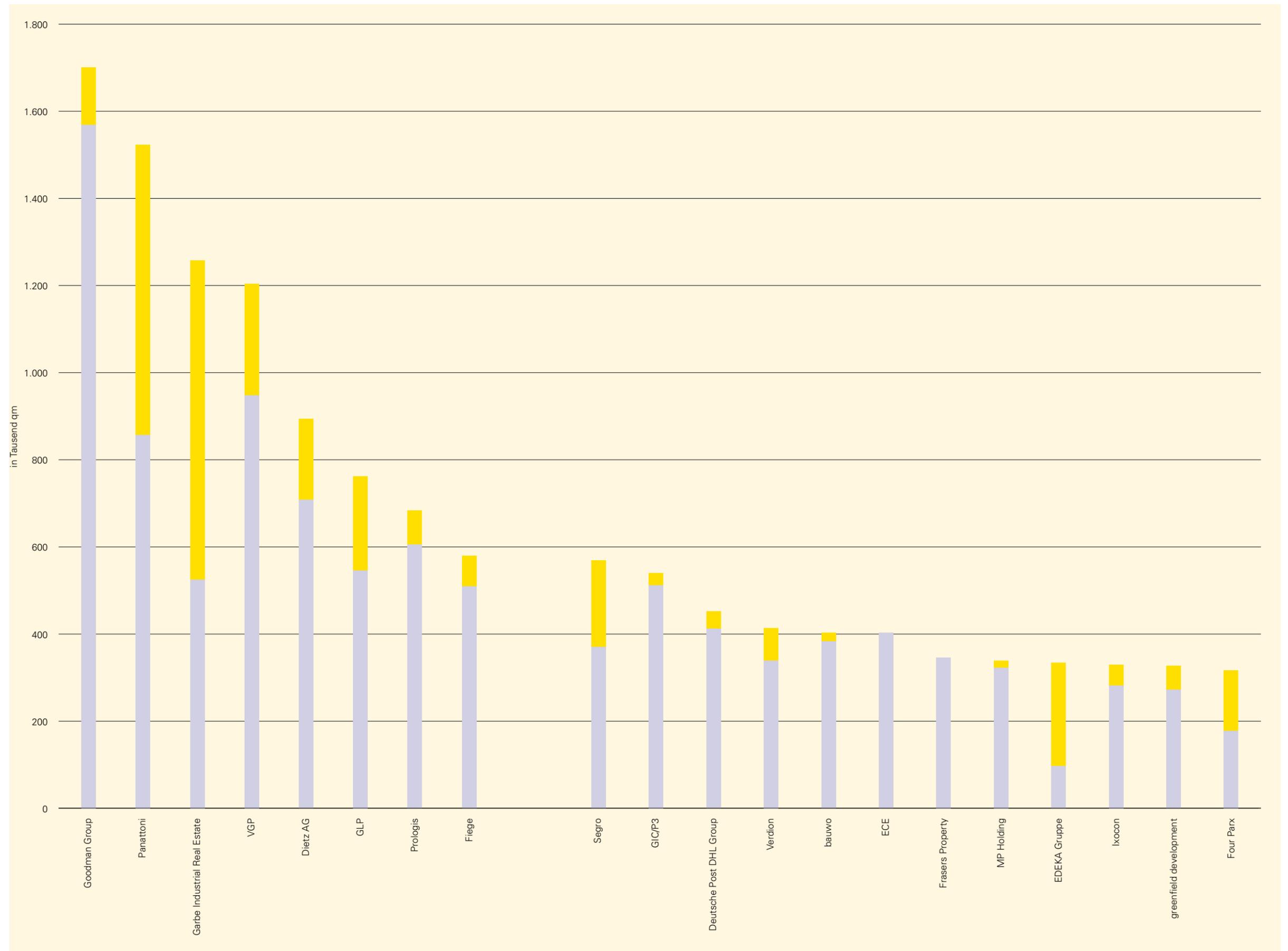
Auf Platz 11 befindet sich mit der Deutsche Post DHL Group ein KEP-Dienstleister in dem von Projektentwicklern dominierten Ranking. Sie entwickelte von 2016 bis 2021 rund 452.000 qm Logistikfläche. Den einzigen weiteren Akteur im Ranking, der kein originärer Projektentwickler ist, stellt die Edeka Gruppe dar. Der Handelslogistiker hat es durch ein erwartetes Fertigstellungsvolumen von etwa 237.000 qm auf den Platz 17 in der Rangliste geschafft, nachdem dieser im letzten Ranking noch aus den Top-20 Platzierungen gefallen ist. Näher an eine Top-10 Platzierung ist Verdion in diesem Jahr gerückt – mit einem gesamten Neubausvolumen von 413.000 qm. Aus den vorderen zehn Plätzen gerutscht ist bauwo. Der Projektentwickler aus Hannover findet sich mit einem Fertigstellungsvolumen von 403.000 qm auf dem Platz 13 wieder. Sonst fanden nur kleinere Bewegungen im Ranking statt. Es haben etwa greenfield development und Ixocon die Platzierungen getauscht.

>

Top-20 Entwickler von Logistikflächen, 2016–2021*

■ 2016–2020
■ 2021

*Die Auswertung enthält alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 30.06.2021 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch bis Ende 2021 bzw. 2022 fertiggestellt werden).



Neubauvolumen (2022) von etwa

5,4

Mio. qm erwartet



Top Entwickler auch auf den vorderen Plätzen des Pipeline-Rankings

Aufgrund der hohen Fertigstellungsvolumina in den Jahren 2021 und 2022 ist der Blick auf die Top Developer in diesen Jahren besonders lohnenswert. Hierbei ist zu beachten, dass sich das genaue Fertigstellungsvolumen auf das erwartete Bauende bezieht und daher noch nicht komplett gesichert ist. Daher wird in der Darstellung des Rankings noch genauer zwischen dem Status der Entwicklung unterschieden. Den ersten Platz unter den Entwicklern in der Pipeline belegt die Panattoni, für welche ein Neubauvolumen von etwas mehr als 1,5 Mio. qm erwartet wird. Gefolgt von Garbe Industrial Real Estate, die mit einem gesamten Volumen von etwa 1 Mio. qm den zweiten Platz einnimmt.

Mit GLP wird die Top-3 durch einen weiteren Entwickler komplettiert, der auch im Ranking über den „langen Zeitraum“ auf den vorderen Plätzen liegt. Dagegen ist die Goodman Group im Pipeline-Ranking überhaupt nicht vertreten.

Developer und Typisierungen in der Übersicht

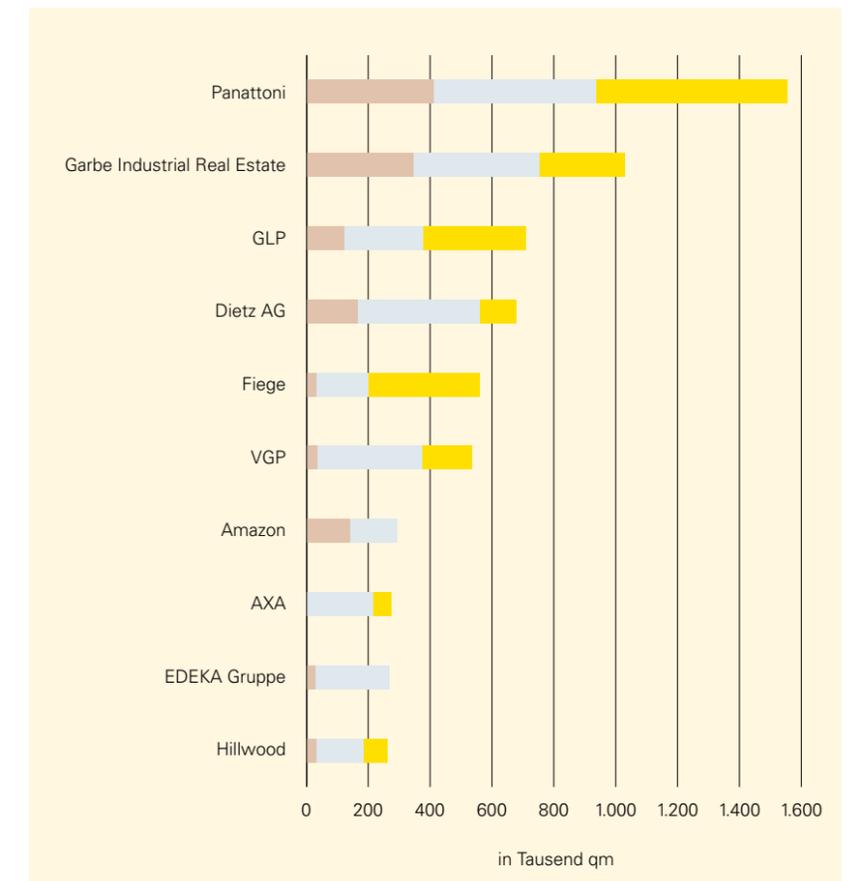
Logistikimmobilien werden von diversen Akteuren entwickelt. Teilweise erfolgt die Entwicklung von Eigennutzern aus dem Industrie- oder Handelsbereich, es gibt aber auch einige Logistiker, die als Entwickler für die Eigennutzung auftreten. Unter den Eigennutzern finden sich dabei sowohl große Unternehmen und Konzerne als auch regional verwurzelte Akteure. Die bedeutendste Gruppe unter den Developern stellen allerdings die Projektentwickler dar, die in großem

Umfang bedarfsorientiert für Kunden oder spekulativ Immobilien errichten. Das Leistungsspektrum der Projektentwickler reicht von internationaler über nationaler und regionaler bis zur lokalen Ausrichtung der Immobilien. Zudem werden alle Größensegmente, von spekulativ errichteten Big-Box-Logistikimmobilien bis hin zur kleinteiligen Eigennutzer-Lösungen, bedient. Die originären Projektentwickler nehmen im gesamten Betrachtungszeitraum die dominanteste Rolle unter den Typen der Developer ein. Deren mittlerer Anteil über alle Jahre liegt bei etwa 64 % der fertiggestellten Fläche. Auch unter den Top 10 der Developer von Logistikflächen im aktuellen Betrachtungszeitraum sind fast ausnahmslos Projektentwickler zu finden. Einzig Fiege nimmt eine Position sowohl als Logistiker als auch Projektentwickler ein.

Top-10 Entwickler von Logistikflächen, 2021–2022*

- fertiggestellt
- im Bau
- Planung konkret

*Die Auswertung enthält alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 30.06.2021 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch bis Ende 2021 bzw. 2022 fertiggestellt werden).



4.4

Leicht gestiegener Anteil der Bautätigkeit in Logistikregionen

7,3

Mio. qm

Fertigungsvolumen für die Top-5 Logistikregionen (2016–2021)

29%

Anteil der gesamten realisierten Neubaufäche in Deutschland

Die regionalen Schwerpunkte der Logistikflächenentwicklungen liegen nach wie vor in den etablierten Logistikregionen. Der Anteil der dort errichteten Logistikflächen lag im Zeitraum von 2016 bis 2020 bei 76,5 %, was im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen leichten Anstieg von vormals 75,8 % bedeutet. Allerdings wird nicht mehr das Niveau der Anteile aus den weiter zurückliegenden Jahren erreicht. Standorte in der Peripherie werden bei mangelnder Flächenverfügbarkeit und steigenden Grundstückspreisen in den Logistikregionen zunehmend als Alternative herangezogen.

Berlin setzt sich erstmals an die Spitze

Bereits im letzten Jahr hat die Logistikregion Berlin den Abstand zur lange führenden Region Rhein-Main/Frankfurt deutlich verkürzt. Mit der Auswertung zum neuen Betrachtungszeitraum zieht Berlin erstmals an der Region Rhein-Main/Frankfurt vorbei. Getragen durch ein hohes Fertigstellungsvolumen im Jahr 2021, von etwa 528.000 qm, wird ein gesamtes Bauvolumen von rund 1,7 Mio. qm erreicht. Betrachtet man nur den bereits feststehenden Flächenneuzugang aus den Jahren 2016 bis 2020, so steht hier die Region Rhein-Main/Frankfurt weiterhin mit etwa 1,4 Mio. qm an der Spitze. In der Logistikregion Berlin haben die Bauaktivitäten vorwiegend in Umland und dem Verflechtungsraum stattgefunden. Im unmittelbaren Stadtgebiet sind geeignete Flächen für Logistikentwicklungen nur rar gesät. Der Hotspot in der Logistikregion ist das südliche Berliner Umland, das sehr gut an das überregionale Verkehrsnetz angebunden ist.

Der zweite Platz im Ranking geht in diesem Jahr an die Logistikregion Rhein-Ruhr, mit einem Gesamtvolumen der Fertigstellungen über etwa 1,6 Mio. qm. Damit liegt die Region nur knapp 66.000 qm hinter der Summe des Flächenneuzugangs in der Logistikregion Berlin. Da in diesem Jahr ein sehr hohes Neubauvolumen in der Logistikregion Rhein-Ruhr erwartet wird, scheint eine Bestätigung des zweiten Platzes im Ranking des nächsten Jahres sehr wahrscheinlich.

Im aktuellen Auswertungszeitraum hat die Logistikregion Düsseldorf einige Plätze eingebüßt und reiht sich nach dem dritten Platz im letzten Jahr nun auf dem sechsten Platz mit rund 1,1 Mio. qm fertiggestellter Logistikfläche ein. Aufgerückt ist dafür im Ranking die Logistikregionen Dortmund um zwei Plätze. Die zweite Logistikregion in den Top-5 aus dem Ruhrgebiet kann dabei auf ein Ergebnis von knapp 1,2 Mio. qm verweisen. Die Logistikregion um die Hansestadt Hamburg liegt mit einem gesamten Fertigstellungsvolumen von etwa 1,2 Mio. qm nach wie vor auf dem fünften Platz.

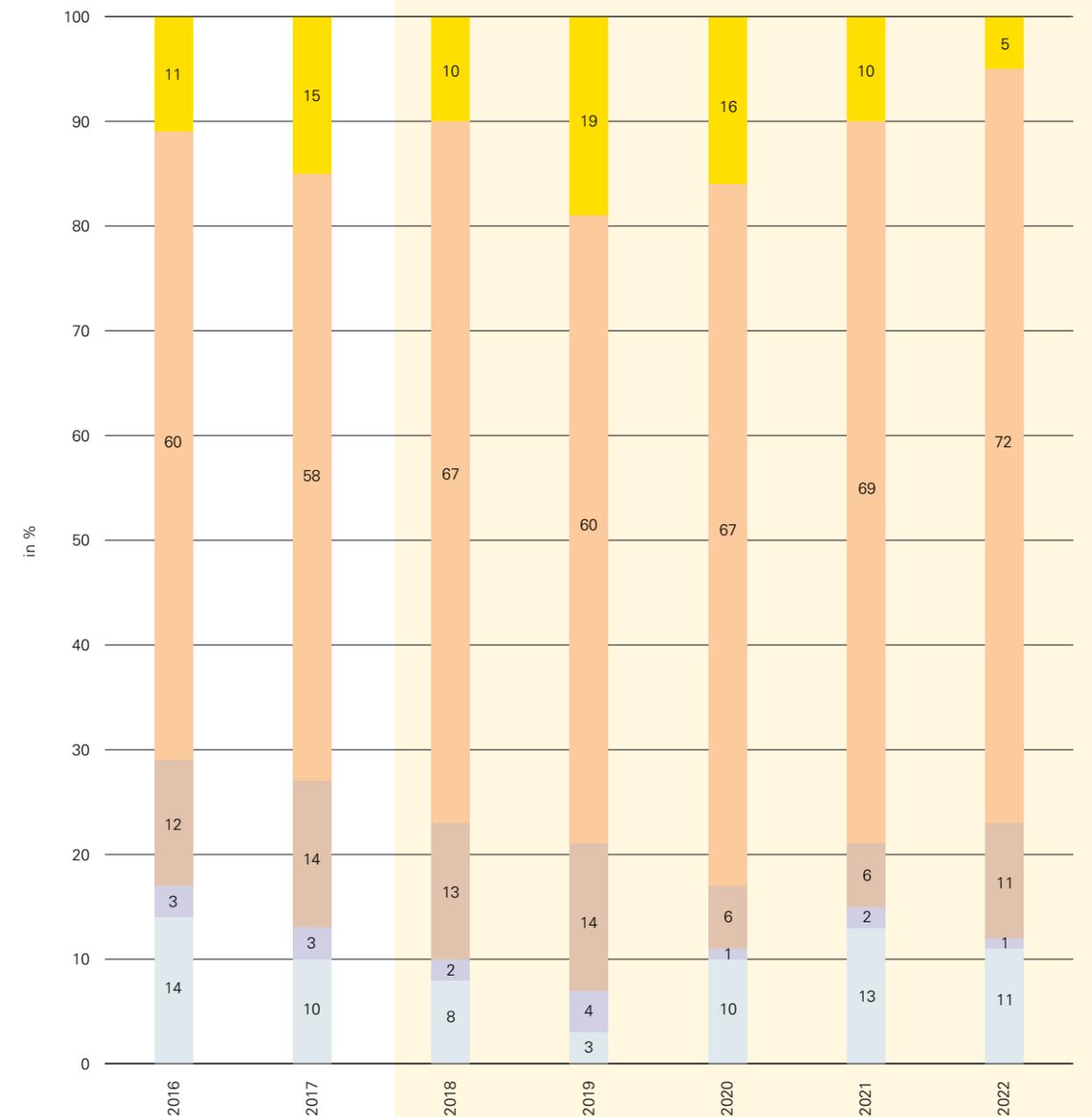
Für die gesamten Top-5 Logistikregionen ergibt sich in Summe ein Fertigstellungsvolumen von etwa 7,3 Mio. qm im Zeitraum von 2016 bis 2021. Damit nehmen diese einen Anteil von 29 % der gesamten realisierten Neubaufäche in Deutschland ein.

>

Anteile der Developertypen am jährlichen Fertigstellungsvolumen

Handelslogistik Projektentwickler
IKEP Dienstleister Sonstige
Logistiker Eigennutzer

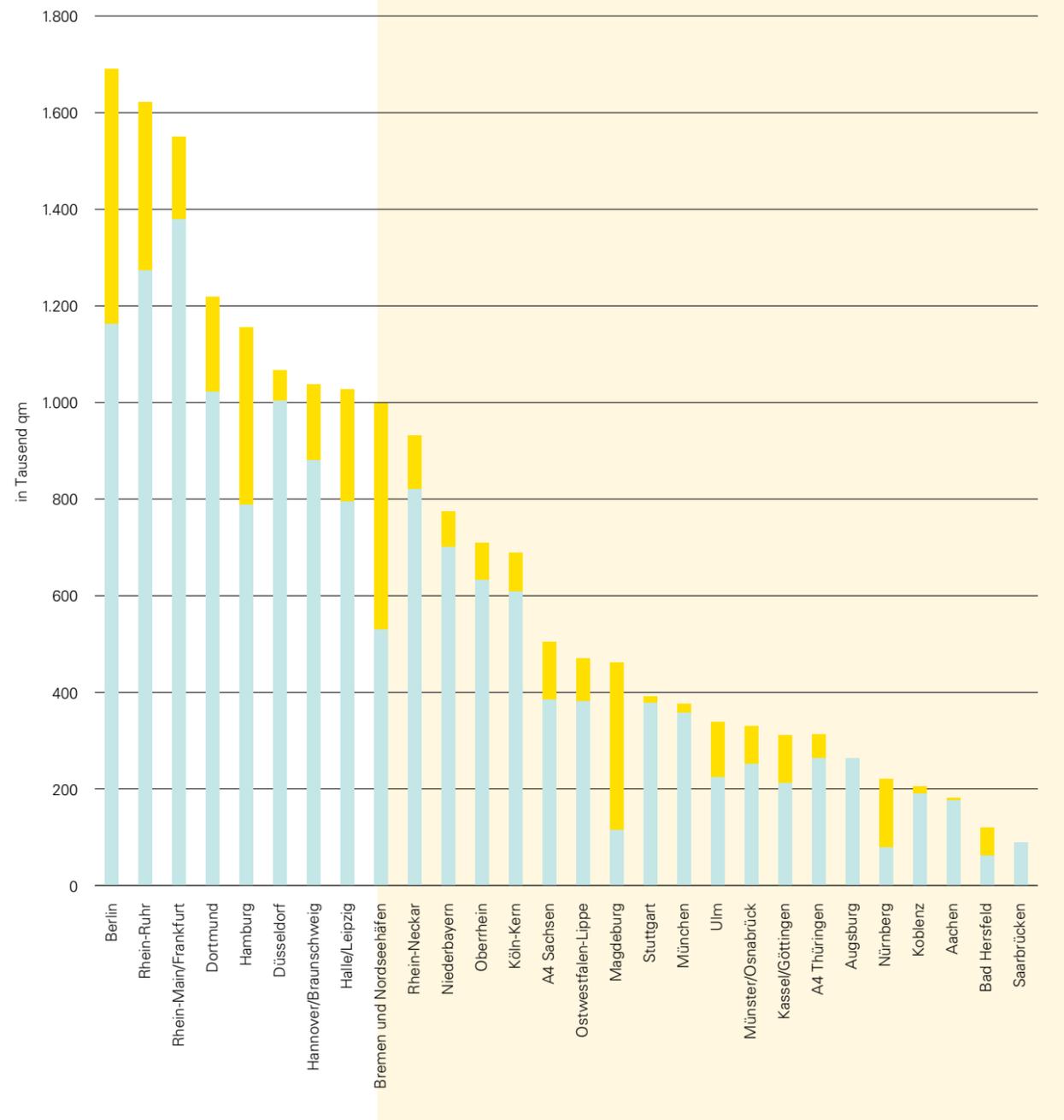
*Die Auswertung enthält alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 30.06.2021 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch bis Ende 2021 bzw. 2022 fertiggestellt werden).



Fertiggestellte Fläche nach Logistikregionen, 2016–2021*

2016–2020
2021*

*Die Auswertung enthält alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 30.06.2021 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch bis Ende 2021 bzw. 2022 fertiggestellt werden).



Logistikregion Bremen und Nordseehäfen ist Aufsteiger in die Top 10

Einen Sprung im Ranking gab es für die Logistikregion Bremen und Nordseehäfen, die von dem elften auf den neunten Platz durch ein Fertigstellungsvolumen von 1,1 Mio. qm geklettert ist. Einen großen Anteil daran hat das aktuell laufende Jahr, in dem innerhalb der Logistikregion ein Flächenneuzugang von rund 467.000 qm erwartet wird. Aus den Top-10 verabschieden musste sich die Logistikregion Oberrhein, die mit einem gesamten Fertigstellungsvolumen von etwa 708.000 qm auf dem zwölften Platz liegt.

Auf den restlichen Rängen gab es nur kleinere Verschiebungen, weswegen sich hier die Trends der letzten Jahre bestätigt haben. Unter anderem hat sich verfestigt, dass die Logistikregionen der A-Städte Stuttgart und München auf den hinteren Plätzen im Ranking zu finden sind. Mit einem Volumen von rund 391.000

qm beziehungsweise knapp 377.000 qm reicht es damit nur zu den Plätzen 17 und 18. Ursächlich für diese Entwicklung ist die anhaltende Knappheit an bebaubaren Flächen in und um diesen Metropolen.

Auf den hinteren Rängen konnte die Logistikregion Kassel/Göttingen einige Plätze gut machen und ist mit einem Neubaufolumen von 312.000 qm von dem 25. auf den 21. Platz vorgerückt. Ein hoher Flächenneuzugang steht für die Logistikregion Magdeburg aus, in der sich im Jahr 2021 durch etwa 347.000 qm neu errichteter Fläche das gesamte Volumen aus dem Zeitraum von 2016 bis 2020 nahezu verdreifachen könnte. Ein fertigstellungstarkes Jahr 2021 zeichnet sich zudem in der Logistikregion Nürnberg mit 142.000 qm Neubaufläche ab. In sämtlichen Logistikregionen, mit Ausnahme der Schlusslichter Saarbrücken und Augsburg, werden im laufenden Jahr weitere fertiggestellte Logistikflächen erwartet.



Fertigstellungsvolumen (Logistikregion Bremen und Nordseehäfen)

5

Der Investmentmarkt für Logistikimmobilien



5.1

Ein turbulentes Jahr stärkt die Logistikimmobilien als Assetklasse

Trotz Corona-Krise tätigten im zweiten Halbjahr 2020 viele ausländische Investmentgesellschaften Investitionen in deutsche Logistikimmobilien. Einzeltransaktionen machen weiterhin einen Großteil des Investmentvolumens aus. Wie bereits in der Studie des letzten Jahres vermutet, hat sich die Corona-Pandemie nach einem kurzen Erstarren im Frühjahr nicht negativ auf den Investmentmarkt der Logistikimmobilien ausgewirkt. Im Gegensatz: Logistikimmobilien haben an Attraktivität gewonnen. Was den Markt derzeit limitiert, ist das knappe Angebot am Investmentmarkt. Dies kann ein Grund dafür sein, weshalb die Marke von fünf Mrd. Euro beim Transaktionsvolumen von Logistikimmobilien 2020 nicht erreicht werden konnte.



5.2

Investmentvolumen im Krisenjahr 2020 auf hohem Niveau

62%

Anteil der Einzeltransaktionen (Gesamtjahr 2020)

79%

Anteil der Einzeltransaktionen (1. Halbjahr 2021)

Das Jahr 2020 hat die Kontinuität bei den Umsätzen am Investmentmarkt nicht gebrochen. Im Zeitraum von 2016 bis 2020 wurden Logistikimmobilien im Wert von rund 26,2 Mrd. Euro am Markt gehandelt. Unter Einbeziehung der Unternehmens- und Industrieimmobilien ergibt sich sogar ein Transaktionsvolumen von rund 43,2 Mrd. Euro. Logistikimmobilien machen somit im betrachteten Zeitraum einen Anteil von über 60 Prozent am Gesamttransaktionsvolumen am Industrialmarkt aus. Nach den Logistikimmobilien machen die Unternehmensimmobilien 2020 mit rund 3,4 Mrd. Euro ein Drittel des Transaktionsvolumen aus. Das zweite Halbjahr 2020 war zwar schwächer, was ein Hinweis auf eine zögerliche Haltung seitens der Akteure in der Corona-Krise sein könnte, aber es ist immer noch das zweitstärkste zweite Halbjahr in diesem Fünfjahreszeitraum. Auch im ersten Halbjahr 2021 waren die Logistikimmobilien mit einem Transaktionsvolumen von 2,9 Mrd. Euro am Markt stark gefragt. Das waren lediglich 5 % weniger als im ersten Halbjahr 2020 und liegt somit im Vergleich immer noch deutlich über dem Halbjahresmittel der letzten fünf Jahre.

Corona hat die Beliebtheit von Logistikimmobilien als Anlageklasse weiter erhöht

Investitionen in Logistikimmobilien haben sich im Krisenjahr 2020 als lukrativ erwiesen. Die Stimmung unter professionellen Immobilienakteuren in Bezug auf Logistik, die monatlich im Rahmen des Deutsche Hypo Immobilienklimas erfragt wird, hatte nur kurzzeitig, zu Beginn des ersten und zweiten Lockdowns, jeweils einen leichten Einbruch erfahren und liegt nun auf dem höchsten Wert seit Bestehen des Index. Über das Gesamtjahr 2020 konnte es sich aber als sehr stabil erweisen. Die logistische Infrastruktur in Deutschland konnte aufrecht erhalten werden und die Logistik als gewerbliche Assetklasse ging sogar gestärkt aus dem

unsteten Jahr 2020 hervor. Keine andere Assetklasse hat während der Pandemie eine solche Resilienz gezeigt. Logistikimmobilien können im Vergleich zu anderen Assetklassen immer noch höhere Renditen aufweisen und auch die Nachfrage nach Logistikflächen bleibt ungebrochen.

Investmentvolumen in den letzten Jahren recht konstant

Das Investmentvolumen von Logistikimmobilien ist in den letzten Jahren jeweils recht konstant bei ca. 5 Mrd. Euro Umsatz geblieben. Für die Jahre 2021 und 2022 ist die Pipeline an Projektentwicklungen noch prall gefüllt. Es ist somit davon auszugehen, dass noch einige Entwicklungen auf den Markt kommen und gehandelt werden. Wahrscheinlich kann aber auch dies die generelle Produktknappheit am Markt nicht kompensieren.

Konstanter Rückgang von Portfoliotransaktionen auf dem deutschen Logistikmarkt

In den letzten drei Jahren hat sich der Trend fortgesetzt, dass mehrheitlich Einzeltransaktionen getätigt werden. Im Jahr 2020 waren 62 % der Transaktionen Einzeltransaktionen. Die bereits beschriebene Produktknappheit am Markt lässt das Aufkaufen von großvolumigen Portfolios seltener zu. Im ersten Halbjahr 2021 hat der Anteil der Einzeltransaktionen mit 79 % eine neue Rekordmarke erreicht. Vermutlich wird sich dieser Trend auch in den kommenden Jahren weiter fortsetzen.

>

Im 1. Halbjahr 2021 sind neben Logistikimmobilien auch Unternehmensimmobilien stark nachgefragt



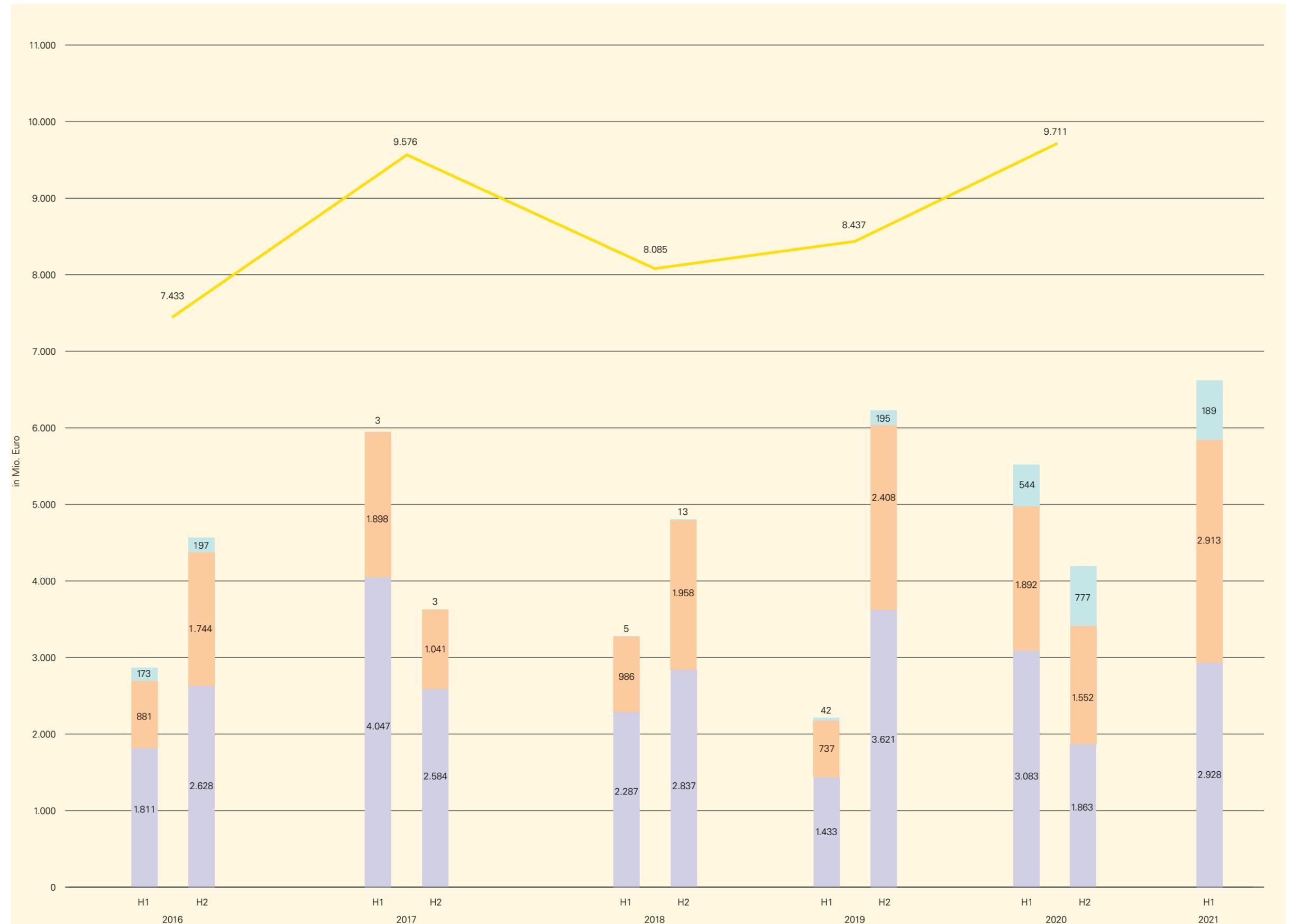
Quelle: GARBE Industrial Real Estate GmbH



Quelle: GARBE Industrial Real Estate GmbH

Investmentvolumen im Zeitverlauf

- Logistikimmobilien
- Unternehmensimmobilien
- Industrie, Sonstige
- Gesamtjahr



Viele etablierte und ein paar neue Akteure bestimmen das Marktgeschehen

Auch in diesem Jahr hat die Garbe Industrial Real Estate wieder den ersten Platz unter den Top-20-Investoren im betrachteten Fünfjahreszeitraum erreicht. Mit rund 2,6 Mrd. Euro an getätigtem Investmentvolumen konnte der Hamburger Logistikspezialist den Abstand zum Zweitplatzierten ausbauen. Frasers Property konnte nach dem Abrutschen auf Platz drei im letzten Jahr nun mit Ankäufen in der Höhe von und 1,8 Mrd. wieder den zweiten Platz erreichen. Nach dem Abstieg von Blackstone als jahrelangen Platzhirsch an der Spitze konnte die China Investment Corporation (CIC) aufgrund des bereits im Jahr 2017 getätigten großvolumigen Kaufs der Logisor-Plattform wieder auf den dritten Platz vorrücken. Diese Bewegungen in den Top-3 sind somit größtenteils auf das rollierende Betrachtungsintervall zurückzuführen. Auch Union Investment hat in den letzten Jahren kräftig in Logistikimmobilien investiert und kann inzwischen mit rund 1,2 Mrd. Euro Investmentvolumen den vierten Platz für sich verbuchen.

Knapp dahinter befindet sich LIP Invest als eifriger Investor der vergangenen Jahre mit knapp 1,2 Mrd. Euro auf Platz fünf. Vom zweiten auf den sechsten Platz ist Blackstone abgestiegen. Hatte die US-amerikanische Investmentgesellschaft im Vorjahresranking noch Transaktionen in Höhe von 1,8 Mrd. Euro getätigt, sind es im diesjährigen Betrachtungszeitraum lediglich 1,1 Mrd. Euro. Auf Platz sieben befindet sich RLI Investors mit rund 970 Mio. Euro. Als aufstrebender Investor bei Logistikimmobilien kann auch P3 mit dem Staatsfond Singapur im Hintergrund weitere Immobilien ankaufen und vom vormals 18. Platz auf Platz 8 aufrücken. Im Gegensatz dazu muss die Goodman Group als einstiger Klassenprimus mit einem Transaktionsvolumen von rund 700 Mio. sich nun im Mittelfeld zurechtfinden. Die Deka Investment GmbH hingegen konnte sich, unter anderem mit Ankäufen von rund 280 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2020, in den letzten Jahren auf Platz 10 vorarbeiten. Mit Investitionsvolumina von unter 600 Mio. reihen sich CBRE (590 Mio.) auf dem elften Platz, dahinter folgend Patrizia (590 Mio.), AEW (550 Mio.), BEOS/Swiss Life Holding AG (540 Mio.), Savills Investment Management (530 Mio.), Janus Henderson Investors (520 Mio.) sowie die AXA Group mit ebenfalls rund 520 Mio. Euro. Als Newcomer bei den Top Investoren befindet sich die HIH Gruppe mit insgesamt rund 480 Mio. und über 290 Mio. Euro Investitionsvolumen davon allein im ersten Halbjahr auf Platz 18.

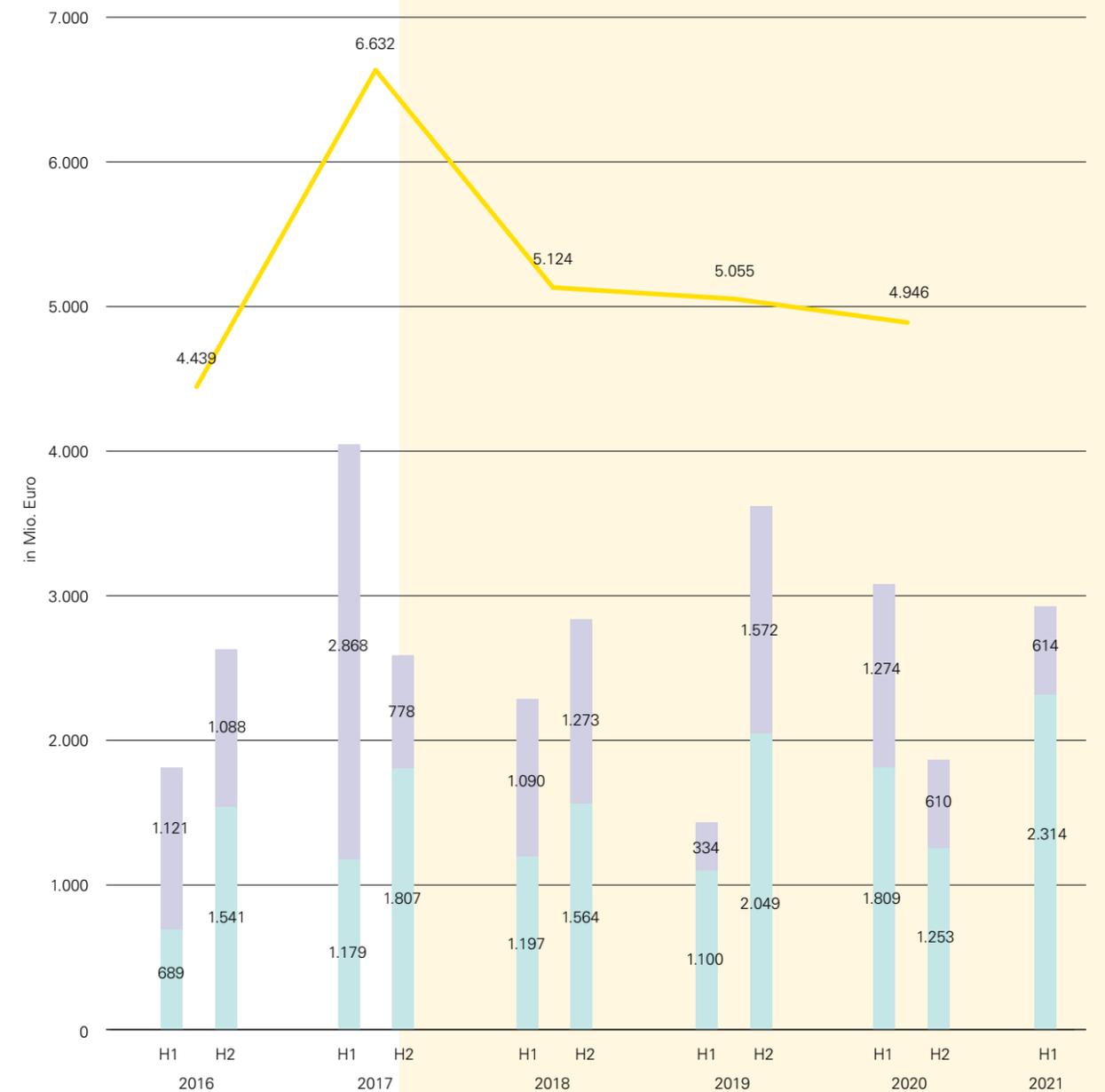
>

2,6 Mrd. Euro

Investmentvolumen durch Garbe Industrial Real Estate (Platz 1 Top-20 Investoren)

Investmentvolumen nach Transaktionsart

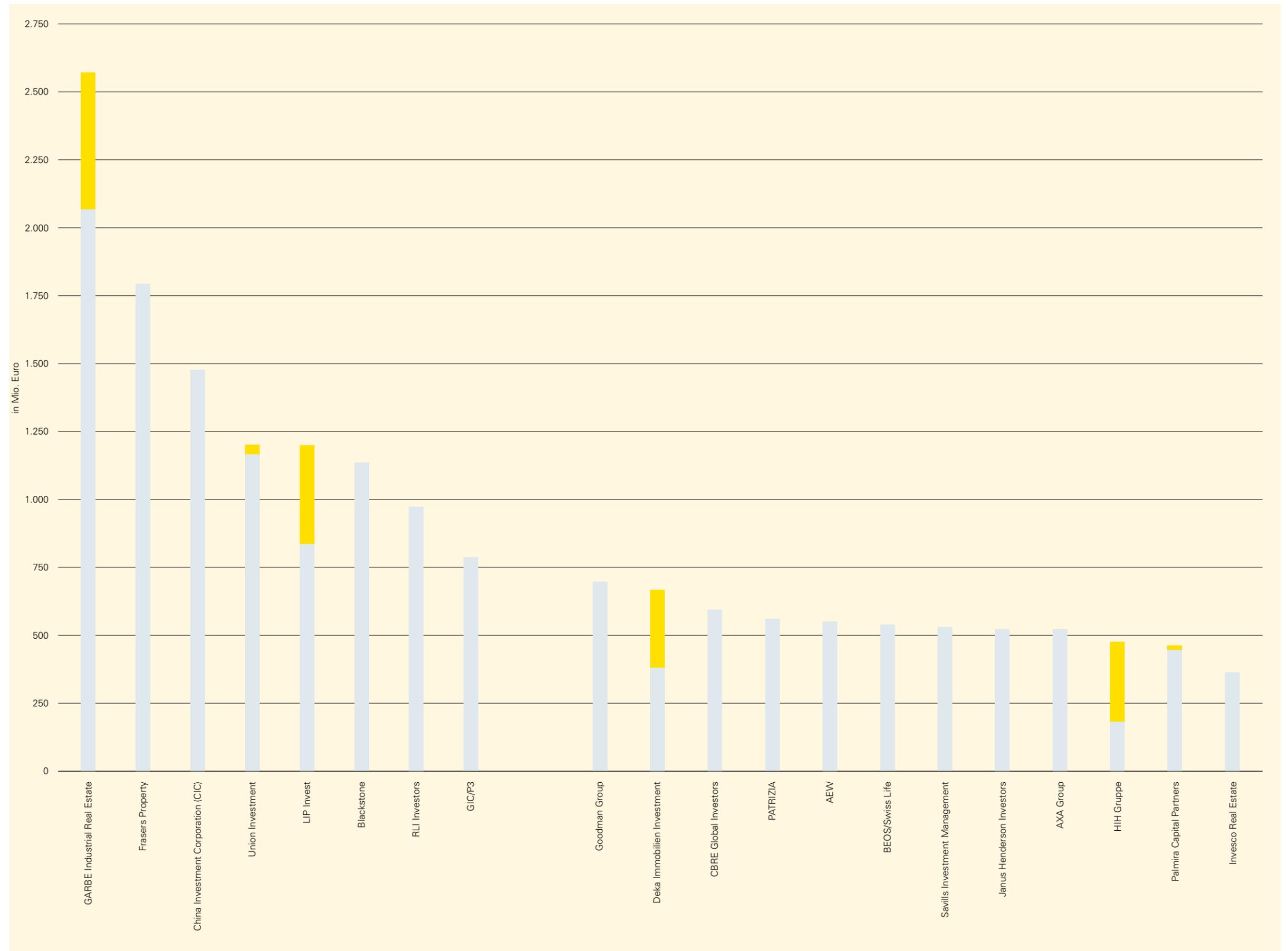
Einzeltransaktionen
Portfolio
Gesamtjahr



Top-20-Investoren von Logistikimmobilien, 2016–2021*

■ 2016–2020
■ 2021*

*Die Auswertung beinhaltet Transaktionen bis zum Stichtag 30.06.2021.





Quelle: GARBE Industrial Real Estate GmbH

Top-Investoren 2021

Starkes 1. Halbjahr 2021

Die Garbe Industrial Real Estate gehört auch im ersten Halbjahr 2021 zu den Top-Investoren am deutschen Logistikimmobilienmarkt. Rund eine halbe Milliarde an Investments hat sie getätigt, von denen Immobilien im Wert von 290 Mio. fertiggestellt sind, während sich der Rest noch in der Planungsphase befindet. Mit rund 360 Mio. Euro an Käufen hat auch LIP Invest bereits viel im ersten Halbjahr 2021 akquiriert. Auch hier floss ein Teil des investierten Eurovolumens in Objekte in Bau oder in Planung.

Bei dem britischen Investor Tritax Eurobox auf Platz drei handelt es sich um zwei große Transaktionen von großflächigen Logistikzentren. Weiterhin ist auf Platz vier mit über 293 Mio. Euro mit der HIH Gruppe ein Akteur zu finden, der in der Vergangenheit nie unter die Top-20-Investoren fiel. Auf Platz fünf befindet sich mit fast 287 Mio. Euro die

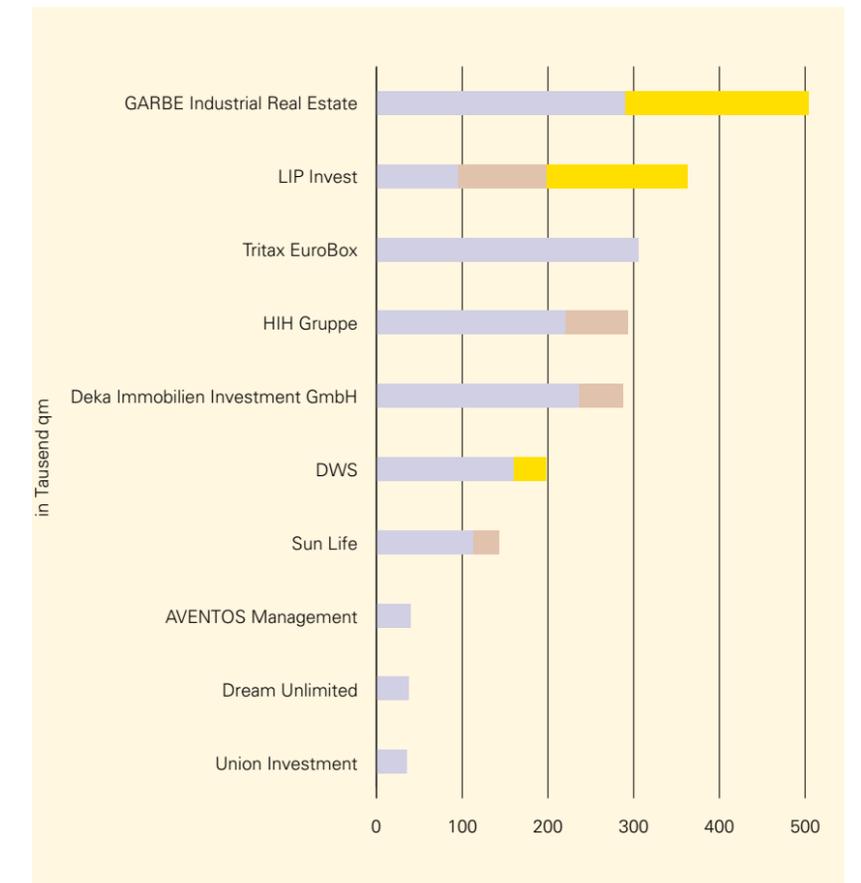
Deka Immobilien Investment GmbH – ein Akteur, der schon seit einigen Jahren am Logistikimmobilienmarkt tätig ist.

>

Top-10-Investoren von Logistikimmobilien, 2021*

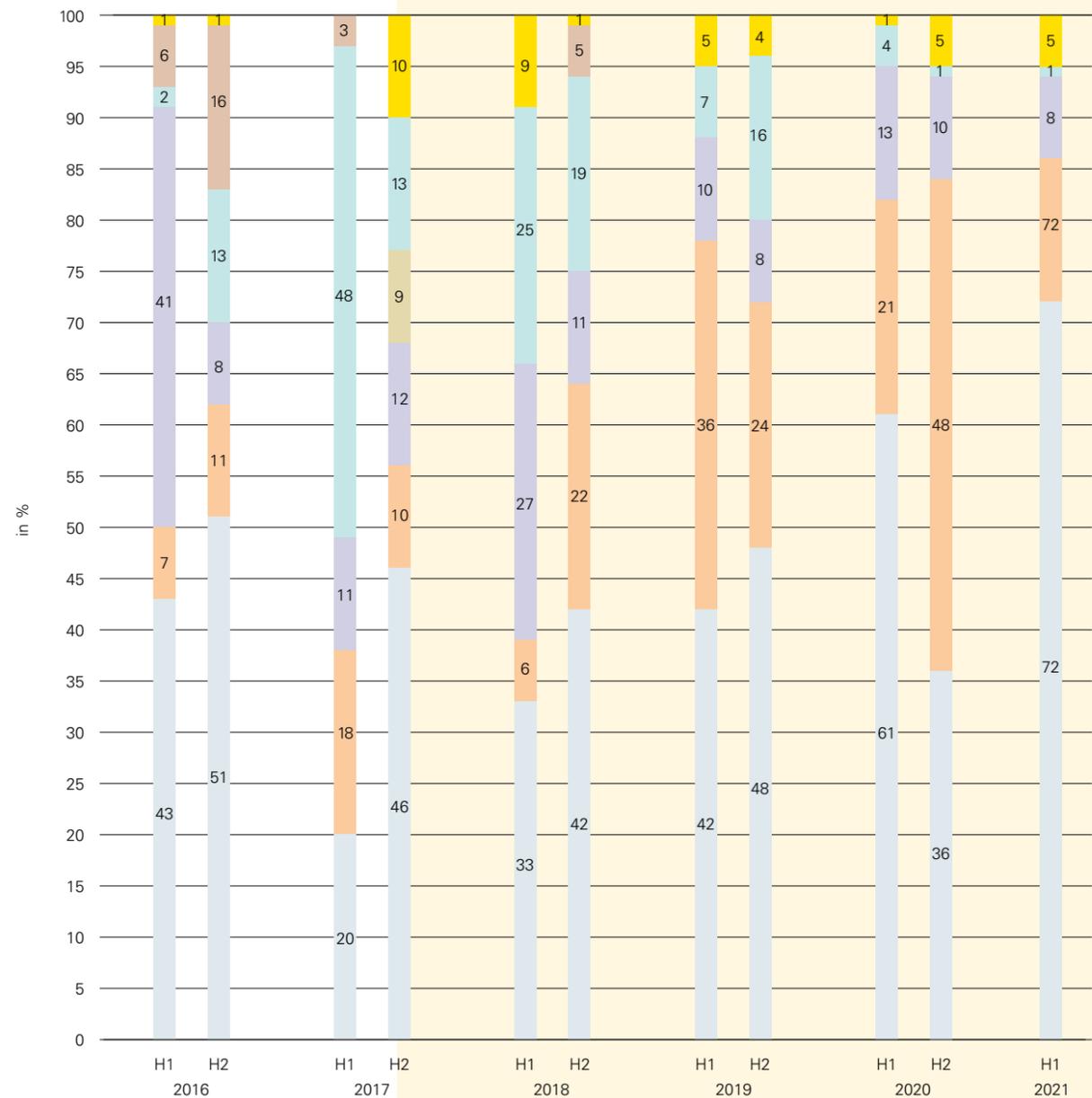
■ Fertiggestellt ■ Planung konkret
■ Im Bau

*Die Auswertung beinhaltet Transaktionen bis zum Stichtag 30.06.2021.



Investmentvolumen nach Herkunft

- Deutschland
- Europa
- Nordamerika
- Asien
- Australien
- Sonstige
- Nahost



Deutsche Investmentunternehmen weiterhin mehrheitlich aktiv am Markt

Bereits seit einigen Jahren machen Investoren aus Deutschland die größte Akteursgruppe am betrachteten Logistikimmobilienmarkt aus. Der deutsche Logistikimmobilienmarkt ist ein etablierter Markt mit auf diese Assetklasse spezialisierten Investmentunternehmen. Akteure wie Garbe Industrial Real Estate, Frasers Property, CIC oder inzwischen auch Union Investment haben eine gute Marktkenntnis. Insbesondere in Zeiten von Produktknappheit am Investmentmarkt sind mehr Investmentopportunitäten in weniger etablierten Lagen, mit einem größeren Risiko am Markt vorhanden. Um in solche Immobilien zu investieren, benötigt es genügend Expertise und Know-how. Diese Marktkenntnis ist besonders für ausländische Investmentgesellschaften, die auf den deutschen Logistikimmobilienmarkt expandieren wollen, schwieriger zu erlangen.

Mit über 60 % sind die deutschen Akteure im ersten Halbjahr 2020 für die Mehrheit des Transaktionsvolumens am Markt verantwortlich. Ob dies als Corona-Effekt zu werten ist und die ausländischen Akteure zunächst erst einmal mehr abgewartet haben, bleibt Spekulation. Im zweiten Halbjahr 2020 drehte sich das Verhältnis um – mit über 60 % investierten mehrheitlich etablierte Investmentgesellschaften aus dem Ausland. Auch hier lässt sich nur spekulieren, ob die kräftigen Investitionen aus dem Ausland im zweiten Halbjahr mit dem guten Verkräften des ersten Lockdowns im Frühjahr und mit dem schnellen Wiederanziehen der deutschen Wirtschaft im Sommer zusammenhängen. Im ersten Halbjahr 2021 hingegen konnte mit 73 % Anteil am Transaktionsvolumen seitens deutscher Investmentunternehmen ein neuer Rekord vermerkt werden.

72%

des Investmentvolumens 2021 kommt aus Deutschland

5.3

Investmenttätigkeit nach Logistikregionen

14,7

Mrd. Euro

Investmentvolumen der Top-10-Logistikregionen (2016–2021)

1,6

Mrd. Euro

Transaktionsvolumen der Top-10-Logistikregionen (1. Hbj 2021)

Deutschlands Wirtschaft hat die Corona-Krise besser verkraftet als zu Beginn des ersten Lockdowns befürchtet. Vor allem der befürchtete Anstieg an Unternehmensinsolvenzen nach Ablauf der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht ist ausgeblieben. Die deutsche Wirtschaft ist im Aufschwung und das Bruttoinlandsprodukt steigt wieder an. Auch das Exportgeschäft konnte nach einem kurzen Einbruch bereits im Sommer 2020, als die Nachfrage aus Asien wieder anstieg, rasch erneut aufgenommen werden. Somit blieben die Fundamentaldaten am deutschen Logistikmarkt auch 2020 attraktiv für Investoren.

Rhein-Main/Frankfurt bleibt unangefochten auf Platz 1

Auch im aktuellen Beobachtungszeitraum, von Beginn 2016 bis einschließlich des ersten Halbjahres 2021, befindet sich mit über 2 Mrd. Euro an Investitionsvolumen Rhein-Main/Frankfurt auf dem ersten Platz im Investmentranking der Logistikregionen. Vom letztjährigen, siebten Platz konnte sich Berlin überraschend auf den zweiten Platz katapultieren. Das Ballungszentrum mit vielen Konsumenten ist insbesondere für Distributionszentren von Handel und E-Commerce attraktiv. Auch Hamburg konnte sich um drei Plätze auf Position drei bewegen.

Dortmund musste den zweiten Platz des letzten Jahres aufgeben und belegt nun Platz vier. Die Region Hannover/Braunschweig bleibt unverändert auf Platz fünf. Dahinter liegt die Region Rhein-Ruhr, die um zwei Plätze auf Platz sechs abgefallen ist. Ebenso musste Düsseldorf den Platz drei des Vorjahres verlassen und rangiert nun auf dem siebten Platz. Unter die Top-10 haben es mit den Regionen Oberrhein (Platz 9) und A4 Thüringen (Platz 10) zwei Newcomer geschafft, Stuttgart (Platz 11) und München (Platz 12) von den Top-Plätzen zu verdrängen. Insgesamt vereinen die Top-10-Logistikregionen im

Betrachtungszeitraum von 2016–2021* ein Investmentvolumen von rund 14,7 Mrd. Euro.

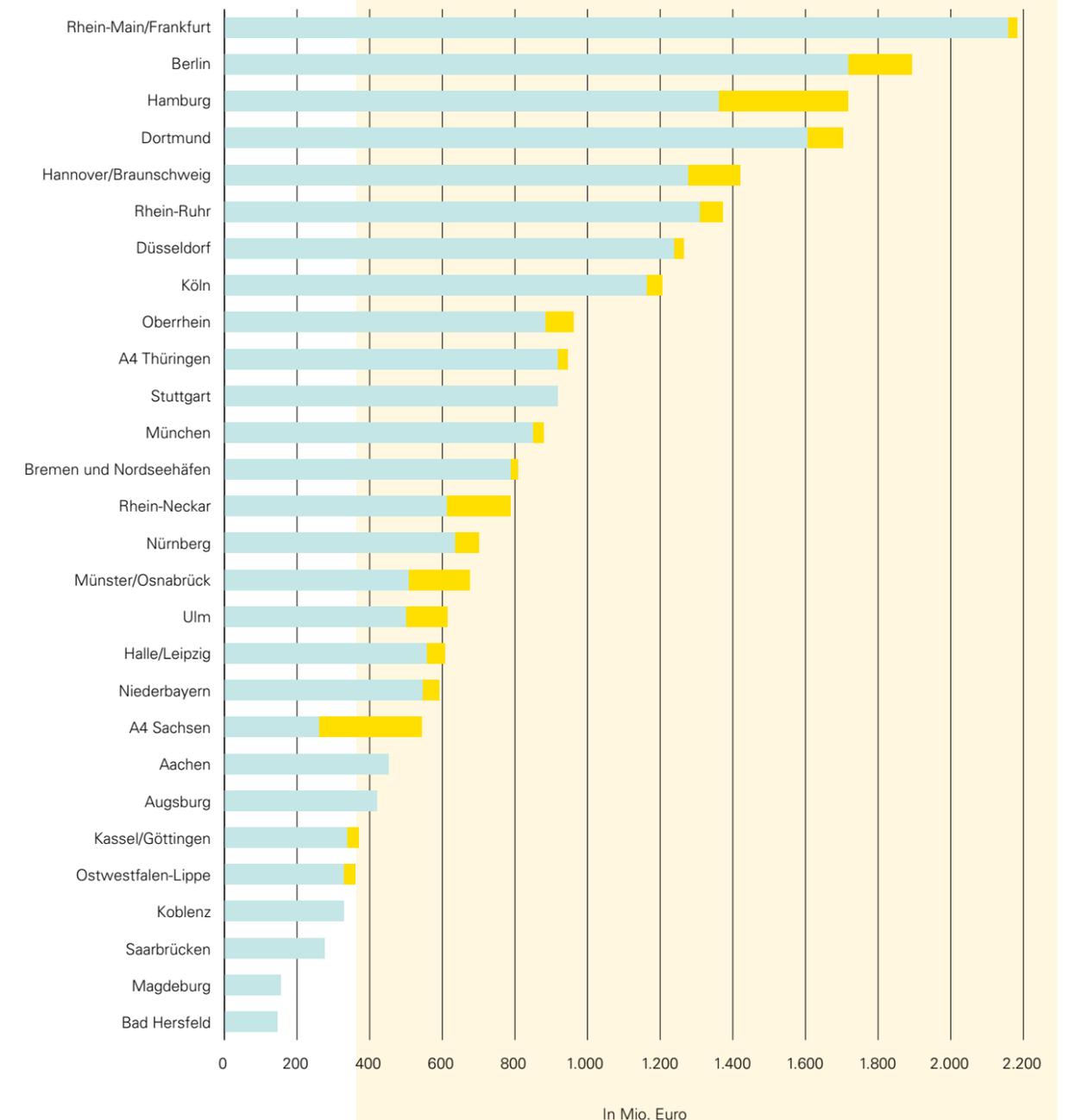
Hamburg bei der Auswertung des ersten Halbjahres bei den Transaktionen führend

In den Top-10-Regionen des ersten Halbjahres 2021 konnten Transaktionen im Wert von über 1,6 Mrd. Euro verzeichnet werden. Hamburg führt das Ranking mit einem Transaktionsvolumen von rund 360 Mio. Euro an. Dahinter folgt mit der Region A4 Sachsen (280 Mio. Euro) eine Region, die sich bei den jährlichen Rankings immer auf dem hinteren Drittel befand. Mit rund 180 Mio. an Transaktionsvolumen konnte Rhein-Neckar sich den dritten Platz im ersten Halbjahr 2021 sichern. Knapp dahinter liegt die Logistikregion Berlin mit fast 180 Mio. im ersten Halbjahr 2021 auf dem vierten Platz. Insgesamt können gerade die eher unauffälligen und stabilen Regionen wie Münster/Osnabrück und Hannover/Braunschweig Transaktionsvolumen von 170 Mio. bzw. 150 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2021 aufweisen. Überraschend ist, dass der Primus Rhein-Main/Frankfurt mit weniger als 30 Mio. Euro auf dem vorletzten Platz liegt. Ob damit eine Trendwende eingeleitet wurde und zukünftig das Transaktionsvolumen in Rhein-Main/Frankfurt drastisch sinkt, bleibt abzuwarten.

Investmentvolumen nach Logistikregionen, 2016–2021*

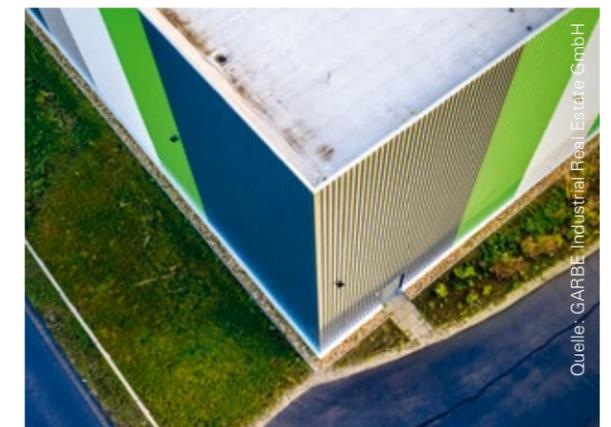
■ 2016–2020
■ 2021*

*Die Auswertung beinhaltet Transaktionen bis zum Stichtag 30.06.2021.



6

Der Wert liegt im Nutzen begründet





6.1

Die öffentliche Wahrnehmung der Logistik ist deutlich gestiegen

Die Logistikimmobilie ist wahrscheinlich das Paradebeispiel für eine stark auf die Nutzung ausgerichtete Immobilie. Ein schlichter Bau, der seine Funktion erfüllen soll – keine Bögen, keine Schnörkel – pure zweckgebundene Nutzung.

Architektonisch sind die Bauten damit eher von unauffälliger Erscheinung. Ebenso unauffällig war lange Zeit ihre wirtschaftliche Funktion für die Gesellschaft. Die Logistik existierte und sie funktionierte – jedoch wurde ihr in der kollektiven Wahrnehmung der Gesellschaft weniger Beachtung geschenkt. Mit dem Ausbruch der Corona-Pandemie hat sich diese Wahrnehmung, insbesondere in der medialen Aufmerksamkeit, verschoben. Die Logistik wurde von da an immer wieder als systemrelevant betitelt. Befürchtungen, dass Lieferketten zusammenbrechen und Supermarktregale leer bleiben, haben sich glücklicherweise nur in Einzelfällen und nur kurzzeitig bewahrheitet. Dennoch: Das Bewusstsein in der Gesamtbevölkerung für die Logistik als Rückgrat eines funktionierenden Wirtschaftssystems ist enorm gestiegen. Nicht zuletzt durch diese Aufmerksamkeit ist auch die Assetklasse der Logistikimmobilien stärker in

den Fokus von Investoren gerückt. Der Mechanismus, den der Bedeutungsgewinn ausgelöst hat, lässt sich plakativ skizzieren: Die gesteigerte Bedeutung der Logistik für Wirtschaft und Gesellschaft im Zuge der Pandemie sorgte für eine Höherbewertung ihres Nutzens und eine höheren Nachfrage der Logistikimmobilien bei Investoren. Die Attraktivität der Investmentklasse wurde auch durch zunehmende Verunsicherung in den anderen etablierten Assetklasse wie Büro und Handel begünstigt. Im Verhältnis zu diesen hat Logistik in der Risikoeinschätzung an Boden gutgemacht. Die gestiegene Nachfrage schlägt sich in höheren Kaufpreisen von Immobilien nieder. Hierbei ist anzumerken, dass die gesteigerte Aufmerksamkeit der Immobilienmarktteilnehmer für die Logistik nicht erst durch die Corona-Pandemie entstanden ist, aber sie hat diese noch einmal stark befeuert.

In diesem Kapitel soll der Fokus auf den Nutzen der Logistikimmobilien gelegt werden. Der Nutzen der Immobilie ist auf verschiedenen Ebenen zu finden. Zum einen bietet die Immobilie an sich einen Nutzen für den Mieter oder auch Eigennutzer und zum anderen ermöglicht die Logistikimmobilie als Teil eines Wirkungsgefüges einen wirtschaftlichen und auch gesellschaftlichen (Mehr-)wert.

6.2

Der gesamtwirtschaftliche Mehrwert der Logistik

Logistiknetzwerke sind durchoptimiert und reagieren empfindlich auf Veränderungen im System. Allerdings sind es auch Netzwerke, die ständig weiterentwickelt und ausgebaut werden.

Um den Nutzen einer Logistikimmobilie herauszustellen, soll im ersten Schritt zunächst ein Blick aus der makroökonomischen Sicht auf die Logistikimmobilie geworfen werden. Im Gegensatz zu anderen Assetklassen, wie beispielweise dem Wohnen, sind einzelne Logistikimmobilien aus der makroökonomischen Sicht nicht als Solitär zu betrachten. Ein Blick aus der Vogelperspektive auf die Landkarte zeigt das räumliche Gefüge der Logistikimmobilien auf. Die Immobilien sind in den meisten Fällen als Teil eines Netzwerks zu betrachten. Jede Immobilie nimmt eine Funktion in der Logistikkette ein. Sei es das ausdifferenzierte Netz von Umschlagimmobilien oder die Distributionsimmobilie in nächster Nähe zu Ballungsräumen. Die einzelne Logistikimmobilie bildet einen Knotenpunkt im Netzwerk ab, um die bestmögliche Versorgung im Raum zu gewährleisten. Die Lage der Logistikimmobilien ist stark von ihrer Funktion innerhalb eines Netzwerks geprägt. Deutschland ist mit seiner zentralen Lage in Europa dafür prädestiniert, besonders viele dieser Knotenpunkte (Logistikimmobilien) zu haben. Aus diesem Grund bildet die Logistikwirtschaft auch mit einem Umsatz von 280 Mrd. Euro im Jahr den drittgrößten Wirtschaftsbereich in Deutschland. Und vielleicht noch viel wichtiger: Die ausgefeilten Logistiknetzwerke bilden die Basis für eine moderne, arbeitsteilige Wirtschaft. Ohne diese Infrastruktur wären viele andere Wirtschaftsbereiche nicht funktionsfähig.

Was passiert, wenn das geschaffene System Störungen aufweist, lässt sich anhand der Havarie der „Ever Given“ im Suezkanal eindrucksvoll aufzeigen. Der durch das Containerschiff entstandene Stau hat einen wirtschaftlichen Schaden von schätzungsweise 400 Mio. Dollar verursacht – pro Stunde. Durch ein Containerschiff sind letztendlich sämtliche Lieferketten zum Erliegen gekommen. Waren konnten nicht rechtzeitig an den Zwischenstationen umgeschlagen

werden, sodass beispielsweise die Häfen zeitweise über- oder unterlastet waren. Material für die Produktionen wurden nicht rechtzeitig geliefert, infolgedessen kamen die Fließbänder in einigen Produktionsständen zum Stillstand oder ihre Produktion wurde gedrosselt. Wie beim Dominoeffekt bahnten sich die Folgewirkungen der Havarie den Weg durch das System der von „Just-in-Time“ geprägten Logistiknetzwerke.

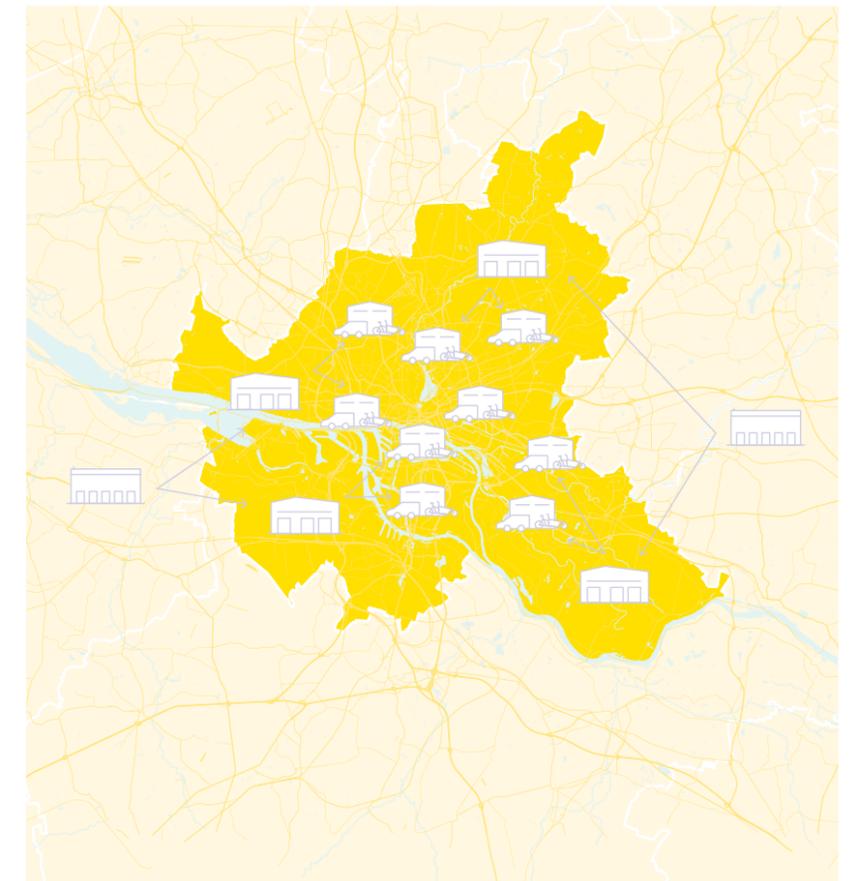
Logistiknetzwerke sind durchoptimiert und reagieren empfindlich auf Veränderungen im System. Allerdings sind es auch Netzwerke, die ständig weiterentwickelt und ausgebaut werden. Gesellschaftliche Veränderungen, wie der Trend zum E-Commerce wirken sich unmittelbar auf die Logistik aus und sind mit ursächlich für veränderte Ansprüche bei der Nutzung von Logistikimmobilien.

280 Mrd. Euro

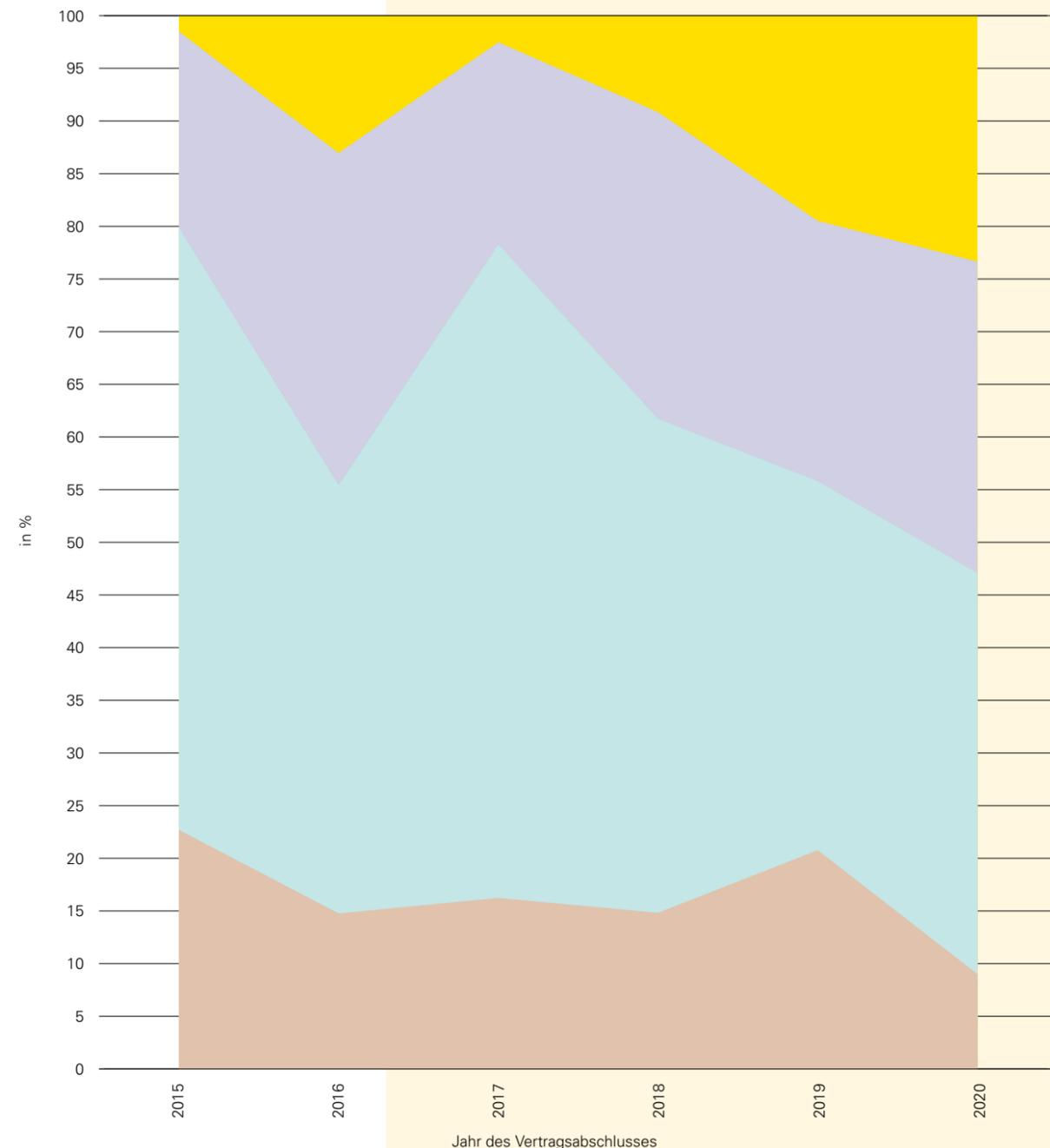
Umsatz im Jahr. Damit bildet die Logistikwirtschaft den drittgrößten Wirtschaftsbereich in Deutschland.

Logistisches Netzwerk am Beispiel des kaskadenförmigen Systems der Urbanen Logistik

-  E-Fulfillmentcenter
-  Urban Fulfillmentcenter
-  Micro Fulfillmentcenter



Flächennachfrage der wichtigsten Mietergruppen von Logistikimmobilien gemäß der deutschlandweiten Flächenumsätze



6.3

Der unmittelbare Nutzen einer Logistikimmobilie

Auch bei der Handelslogistik sowie im Bereich Logistik/Transport ist die Flächennachfrage im Corona-Jahr 2020 nicht zurückgegangen, sondern hat sich sogar erhöht.

Wie im Abschnitt zuvor aufgezeigt, sind Logistikimmobilien, wie kaum ein anderer Immobilientyp, äußerst funktionell, auf die Nutzung ausgerichtet. Die baulichen Anforderungen für die optimale Nutzung der Immobilien wurden bereits beim Thema der Gebäudequalität erläutert. Im Folgendem soll auf den direkten Nutzen der Immobilien eingegangen werden.

Logistikimmobilien bilden wichtige logistische Schwerpunkttätigkeiten innerhalb einer Lieferkette ab. Das bedeutet, dass es weniger auf die Herkunft des Nutzers einer Logistikimmobilie ankommt als vielmehr auf die Position dieser in der Supply Chain. Ein Nutzer aus der Automobilindustrie hat nicht pauschal an jede Logistikimmobilie die gleichen Anforderungen; diese variieren je nachdem, welcher Teil der Lieferkette an dem gewählten Standort ausgeführt wird. Lediglich zur Herleitung des zukünftigen Flächenbedarfs ist wichtig, die größten Nutzergruppen identifizieren zu können. Im Schaubild ist die Flächennachfrage nach Logistikimmobilien aus den verschiedenen Logistikbranchen im Laufe der Zeit dargestellt. Der E-Commerce benötigt immer mehr Flächen zur Abwicklung seiner Aktivitäten. Auch bei der Handelslogistik sowie im Bereich Logistik/Transport ist die Flächennachfrage im Corona-Jahr 2020 nicht zurückgegangen, sondern hat sich sogar erhöht. Einzig und allein im Verarbeitenden Gewerbe zeigt sich im Jahr 2020 ein Rückgang der Logistikflächennachfrage.

Für die Wertbestimmung einer Logistikimmobilie ist das Vorhandensein eines Nutzers bzw. Mieters ein wichtiges Kriterium. Denn was ist eine Immobilie schon wert, wenn für diese keine Nachfrage durch Nutzer am Markt besteht? Eine solche Immobilie ist auch für einen Investor uninteressant. Der WALT (Weighted Average Lease Term) als die durchschnittliche Restnutzungsdauer eines Mietvertrags dient als eine wesentliche Kenngröße bei dem Ankauf einer Immobilie. Neben dem WALT besteht bei dem Ankauf einer Immobilie auch immer die Frage der Vermietungsfähigkeit bzw. Drittverwendbarkeit. Eine gut bewertete Logistikimmobilie muss für möglichst viele Nutzungen geeignet sein, um möglichst viele potenzielle Mieter oder auch Käufer anzusprechen und dadurch eine hohe Miete zu erzielen. Built-to-suit Objekte, die ursprünglich für die Eigennutzung entwickelt wurden, sind in dieser Hinsicht schlechter zu bewerten, wenn die Bandbreite der potenziellen Nutzer sich durch die bauliche Ausgestaltung verringert.

6.4

Der gesellschaftliche Mehrwert von Logistikansiedlungen und seine Kosten

Wie zuvor gesagt, stellt die Logistik eine wichtige Lebensader der Wirtschaft und somit auch für die Gesellschaft dar. Sie sorgt dafür, dass der alltägliche Materialfluss reibungslos abläuft. Lange wurde dieses Funktionieren als selbstverständlich hingenommen. Erst durch die Corona-Krise, als die Versorgung drohte zusammenzubrechen, wurde diese Selbstverständlichkeit hinterfragt.

Die Logistik ist zweifelsohne eine wichtige Grundlage für das Funktionieren unserer modernen, arbeitsteiligen Gesellschaft. Auf kommunaler Ebene schafft sie Arbeitsplätze und Steuereinnahmen. Hierbei ist insbesondere zu erwähnen, dass bei Logistik oft Sekundäreffekte mit einhergehen: An der Logistik hängen oft Jobs in den vor- und nachgelagerten Unternehmen der Supply Chain wie den Einzelhandelsgeschäften oder Postfilialen. Aufgrund dieses Wirkungsgefüges sind die Arbeitsplätze, die eine Logistikansiedlung mit sich bringt, immer sehr schwer zu beziffern.

Externe Kosten der Logistik sollen minimiert werden

Die Logistik erbringt der Gesellschaft einen hohen Nutzen, doch die Kehrseite der Medaille sind auch (externe) Kosten. Dies sind Kosten, die die gesamte Gesellschaft trägt. Hierfür sind insbesondere die Flächenversiegelung und Emissionen wie Lärm und Luftverunreinigung zu nennen. Bereits beim Bau von Logistikimmobilien werden im Falle von Greenfield-Entwicklungen Flächen versiegelt und enorme Ressourcen und Energie verbraucht. Im weiteren Lebenszyklus der Immobilie werden im Betrieb weitere Schadstoffe und Lärm verursacht. Eine der größten Zukunftsaufgaben für die Logistikbranche ist es, die externen Kos-

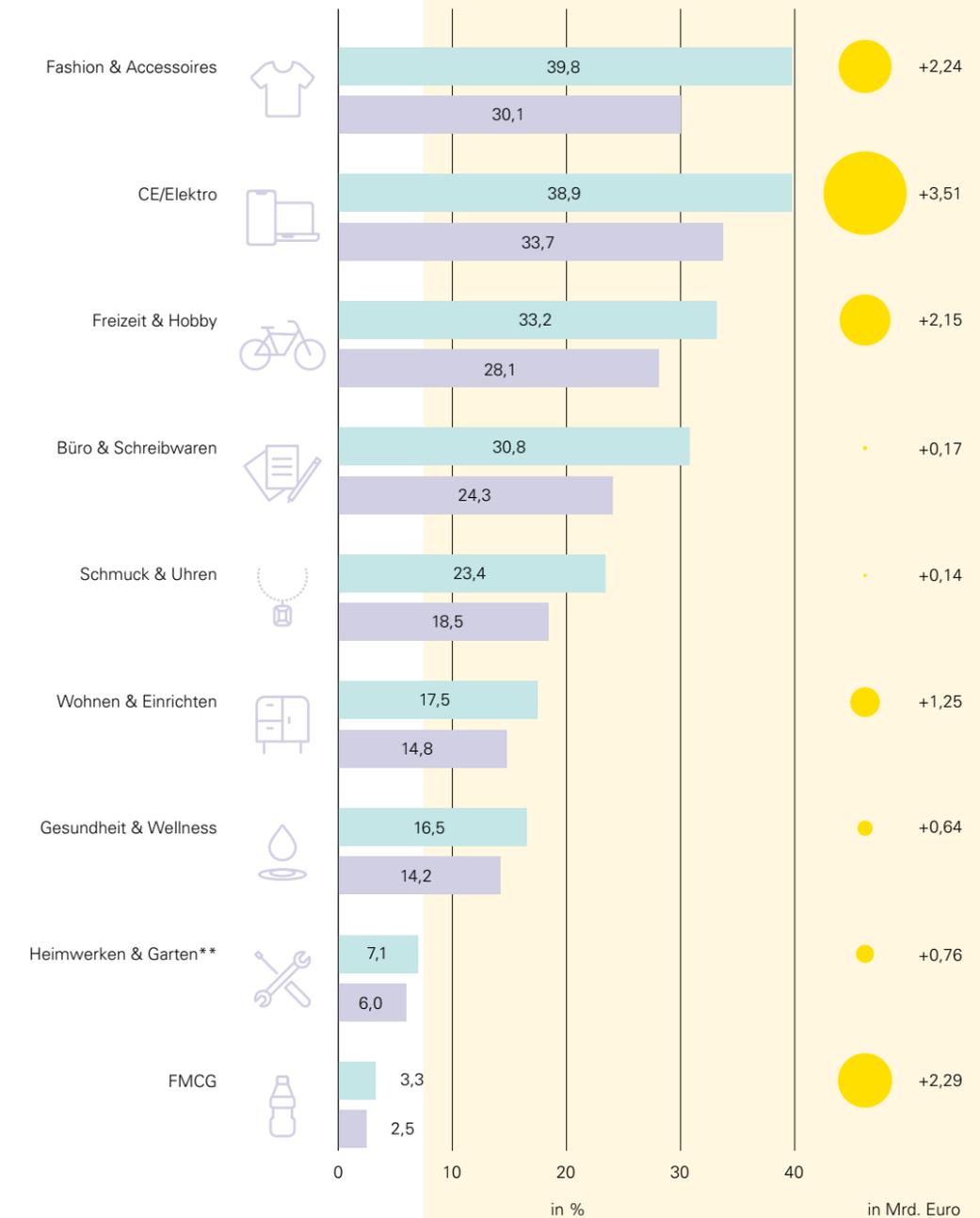
ten zu minimieren. Nicht zuletzt schafft die EU-Nachhaltigkeitstaxonomie einen neuen gesetzlichen Rahmen, um neue Anreize zum Erreichen der Klimaziele zu erwirken.

Es gibt viele Ansätze, um die Nachhaltigkeit der Logistikimmobilie zu verbessern. Die nachhaltige Erzeugung von Energie durch Photovoltaik-Anlagen auf dem Dach der Logistikimmobilie bietet sich bei den großen Dachflächen oft an. Die Stapelung von Logistik zur Vermeidung eines hohen Flächenverbrauchs wird derzeit häufig diskutiert. Es gibt Pilotprojekte wie von Fourx Parx in Hamburg, die Logistik auf mehreren Ebenen vorsieht. Auch die Logistikimmobilie hat sich gewandelt. Der einfache Standard der Logistikimmobilie verändert sich zunehmend und es werden höhere Standards gesetzt. Die E-Mobilität als leiser Lieferverkehr wird zumindest im Bereich der urbanen Räume ein wichtiges Mittel zur CO₂-Reduktion sein. Insgesamt wird die Zukunft der Logistik weiterhin einige Veränderungen mit sich bringen. Die Corona-Pandemie hat den gesellschaftlichen Blick und die Notwendigkeit der Logistik geschärft. Nun ist der beste Zeitpunkt gekommen, den Umgang mit ihr zu diskutieren und neue Wege zu beschreiten, um den bestmöglichen (gesellschaftlichen) Nutzen der Logistik zu erzielen.

Onlineanteil nach Branchen anteilig am Gesamtmarkt

2019
2020
Zuwachs 2020 zu 2019

Quelle: Handelsverband Deutschland (HDE)



„Der
Ausbruch der
Corona-Pandemie
hat gezeigt, wie
wichtig das
Funktionieren der
Logistik für
Wirtschaft und
Gesellschaft
ist.“

6.5

Die Logistik- wirtschaft ist in Deutschland von herausragender Bedeutung



Bertrand Ehm, Director Industrial Investment,
Savills Immobilien Beratungs-GmbH

„Der Ausbruch der Corona-Pandemie hat gezeigt, wie wichtig das Funktionieren der Logistik für Wirtschaft und Gesellschaft ist. Man denke nur an die Impfstoffversorgung: In Deutschland konnten wir auch deshalb nur innerhalb weniger Monate zig Millionen Menschen impfen, weil wir über die dafür notwendige logistische Infrastruktur verfügen. Nicht zuletzt wegen seiner zentralen Lage in Europa ist die Logistikwirtschaft von herausragender Bedeutung. Nach der Automobilwirtschaft und dem Handel ist sie der drittgrößte Wirtschaftsbereich mit einem Umsatz von ca. 280 Mrd. Euro pro Jahr, weit über 3 Mio. Menschen arbeiten in mehr als 70.000 Unternehmen der Logistikwirtschaft.“

Beeinflusst durch die Pandemie und dem damit einhergehendes Wachstum des E-Commerce hat das Segment weiter an Bedeutung gewonnen. Der Online-Handel zählt dadurch nach wie vor zu den am schnellsten wachsenden Nutzergruppen von Logistikimmobilien. Hierbei ist insbesondere das E-Food Segment, welches mit Vertretern wie Gorillas und Picnic seit Beginn der Corona-Pandemie besonders hervorsticht, bedeutend. Die Flächennachfrage aus diesem Segment nach Mikrodepots bzw. Dark Stores ist zuletzt enorm gestiegen. Die Handels- sowie Lebensmittellogistik profitierte durch das starke Wachstum von sogenannten Fast-Moving Consumer Goods (FMCG), wie der HDE auch anhand von konkreten Zahlen messen konnte. Aber auch in den Segmenten von Textil, Elektro und Freizeit konnten der Anteil der Onlinekäufe deutlich gesteigert werden.

Weiterhin nicht zu vernachlässigen sind neben den Flächennutzern aus dem E-Commerce auch die Logistikdienstleister sowie die Industrie. Die Auswirkungen der Pandemie haben kurzzeitig zwar für einen wirtschaftlichen Einbruch gesorgt, doch derzeit stehen die Zeichen

wieder auf Wachstum, sodass auch hier die Flächennachfrage in Zukunft voraussichtlich stabil bleiben wird. Die treibende Kraft wird allerdings der wachsende Onlinehandel bleiben und damit die künftige Flächennachfrage bestimmen. Savills UK hat festgestellt, dass ab einem Anteil von 10,7 % am Gesamthandel die Nachfrage nach Logistikflächen stark zunimmt. In Deutschland lag laut Handelsverband (HDE) der Onlineanteil 2020 insgesamt bei 12,6 % – und ohne Food bereits bei 18 %.

Diese Entwicklung zeigt die Notwendigkeit der Errichtung von weiteren Logistikflächen. Die kommunale Ansiedlungspolitik spielt hierbei eine entscheidende Rolle. Einige Kommunen sind heute sehr viel aufgeschlossener gegenüber Logistikansiedlungen als noch vor einigen Jahren, weil sie die Bedeutung für die lokale Wirtschaft erkannt haben. Zu berücksichtigen sind darüber hinaus auch Sekundäreffekte, die vor allem bei Logistikansiedlungen relevant sind: Viele andere Jobs in vor- und nachgelagerten Unternehmen, etwa in den Einzelhandelsgeschäften oder Postfilialen vor Ort, sind auf die Logistikansiedlungen vor den Toren der Stadt angewiesen. Dennoch: Die Aufklärungsarbeit muss ebenfalls bei den Bürger:innen selbst geleistet werden. Ob volle Supermarktregale, die bestellte Hose am nächsten Tag an der Wohnungstür oder die Pizza innerhalb von 30 Minuten auf dem Tisch: All dies ist ohne Lieferverkehre und ein dichtes Netz an Logistikflächen nicht zu haben. Corona hat sicherlich bereits zu einem Umdenken beim Thema Logistik beigetragen. Wichtig ist jetzt, das Momentum nun auch gesellschaftlich mitzunehmen, um auch die bestmögliche Versorgung in Zukunft gewährleisten zu können.“

7

Logistikimmobilien in der Bewertung



7.1

Wertbeeinflussende Effekte der Lage

Im Laufe der vorherigen Studienkapitel wurden bereits die drei wichtigsten Dimensionen von wertbildenden Faktoren näher erläutert: Lage, Gebäude und Nutzer. Dabei haben vor allem die einzelnen Komponenten im Vordergrund gestanden, die innerhalb dieser Faktoren für wertsteigernde Tendenzen in der Vergangenheit und Zukunft sorgten. Im Kapitel zur Lage wurde so unter anderem die aufgrund des Flächenmangels in Metropolnähe entstehende Bewegung hin zu den B-Lagen der Republik thematisiert. Daran anschließend soll nun der Blick in Richtung Preisbildung und -entwicklung innerhalb dieser wertbildenden Faktoren gelenkt werden. Abschließend werden die einzelnen Faktoren Lage, Gebäude und Nutzer unter der Frage zusammengefasst, welche Begründung den mitunter stark steigenden Kaufpreisen zugrunde liegt und ob diese in ihrer Höhe gerechtfertigt sein können.



Lage, Lage, Lage – Flächen in Metropolnähe gewünscht

Anders als noch zu Beginn des 21. Jahrhunderts – einer Zeit, in der E-Commerce noch nicht seine heutige Strahl- und Durchschlagskraft hatte – lässt sich der Großteil der heutigen konsumentenorientierten Logistik mit Vorliebe in Nähe der Metropolen nieder. Die Produktionslogistik außen vor gelassen, finden diese Logistiker in räumlicher Nähe zu Hamburg, München oder Berlin die Möglichkeit zum effizienten Sprung auf die letzte Meile. Große Zentrallager in der Mitte Deutschlands, beispielsweise in der Logistikregion Bad Hersfeld, sind heutzutage nicht mehr das Maß der Dinge. Diese Entwicklung, die Anfang der 2010er-Jahre richtig an Fahrt aufnahm, führte zu Flächenkonkurrenz mit anderen Nutzungsarten in den Gewerbegebieten Deutschlands. Die großflächige Logistik konkurrierte fortan immer mehr mit Produktions- und Forschungsbetrieben des Klein- und Mittelstandes. Bei begrenztem Flächenangebot führte das gesamtgesellschaftliche Ziel, Flächenneuversiegelung gering zu halten, obendrein zu steigenden Grundstückspreisen.

Insbesondere in den Top-Lagen der Republik mit Nähe zum überregionalen Autobahnnetz und den Metropolen als Absatzmarkt sind die Grundstückspreise seit 2016 stark gestiegen. Durchschnittlich erfuhren die Grundstückspreise zwischen 2016 und 2021 eine Steigerung von 27,7 % – Ausreißer nach oben, beispielsweise im Gebiet des Hamburger Hafens, nicht ausgeschlossen. In der Zeit vor dem Indexjahr 2016, also zwischen 2011 und 2016, stiegen die Grundstückspreise in den gleichen Top-Regionen demgegenüber nur um etwa 17,1 %.

Second-Tier-Regionen und die Peripherie

Auch wenn Grundstückspreise fernab der Metropolen eine ähnliche Richtung eingeschlagen haben, so erfuhren die Preise dort nicht die gleichen Zuwachsraten wie in den heißbegehrten Gewerbegebieten der Ballungsräume. In der Analyse fällt auf, dass die Preise von Grundstücken in der Peripherie nahezu die gleiche Entwicklung nahmen wie die Grundstückspreise in Second-Tier-Regionen.

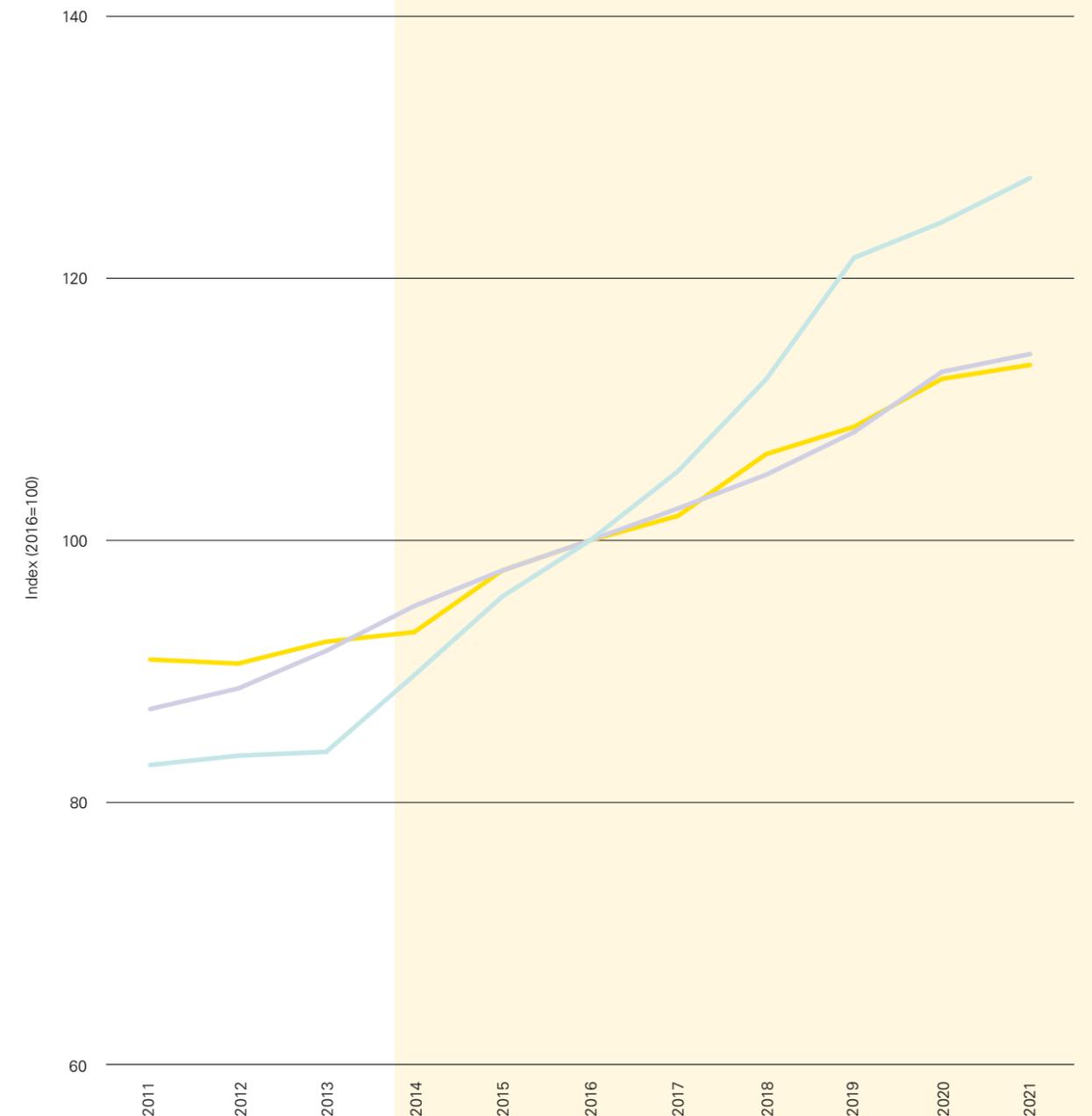
Second-Tier-Regionen sind in den folgenden Auswertungen diejenigen Logistikregionen, die sich nicht um die A-Städte Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Köln, Frankfurt a. M., Stuttgart und München finden lassen. Zu den Second-Tier-Regionen zählen vielmehr die übrigen etablierten Logistikregionen Deutschlands; beispielsweise die Logistikregionen Bremen und Nordseehäfen, Hannover/Braunschweig oder Magdeburg. Periphere Regionen sind diejenigen Lagen der Bundesrepublik, welche nicht zu den etablierten Logistikregionen Deutschlands zählen. Hierzu würden beispielsweise die Städte Flensburg im Norden oder Freiburg im Süden zählen.

28%

Steigerung der Grundstückspreise in den Top-Regionen zwischen 2016 und 2021

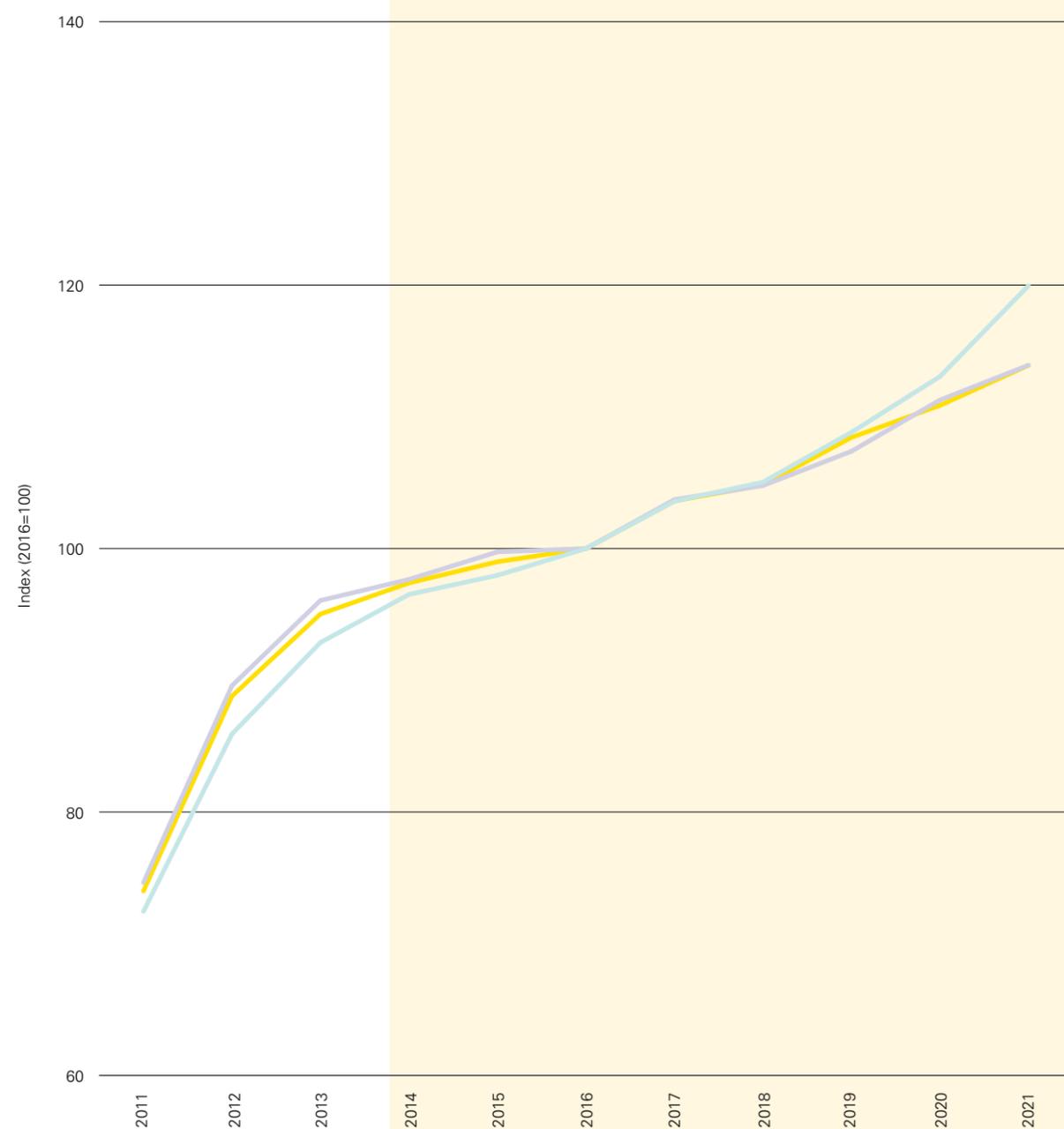
Entwicklung der Grundstückspreise

- Top-Regionen
- Second-Tier-Regionen
- Periphere Regionen



Entwicklung der Baukosten für Logistikimmobilien

— Top-Regionen
— Second-Tier-Regionen
— Periphere Regionen



7.2

Steigende Kosten am Bau in allen Lagen

28%

Steigerung der Baukosten in den Top-Regionen zwischen 2011 und 2016

20%

Steigerung der Baukosten in den Top-Regionen zwischen 2016 und 2021

Wie bereits im Kapitel zur Gebäudequalität erläutert, stiegen in den letzten Jahren die Anforderungen an den Bau der Logistikimmobilien. Nicht nur Ziele des Klimaschutzes standen dabei im Vordergrund, auch eine hohe Drittverwendungsfähigkeit wurde fortwährend wichtiger. Logistikimmobilien der aktuellen Generation setzen einen starken Fokus darauf, dass auch zukünftige Nutzer mit Zuschnitt und Ausstattung der Immobilie zufrieden sind. Dies erscheint in Anbetracht der Wiedervermietbarkeit sinnvoll und legt die Basis für eine nachhaltige Nutzbarkeit der Immobilie. Mit steigenden Anforderungen und höherem Nutzen musste auch das Investitionsvolumen, das Budget für den Bau der Logistikimmobilien, in den letzten Jahren erhöht werden.

Die Entwicklung der Baukosten für Logistikimmobilien zeigt in allen Lagen der Bundesrepublik einen ähnlich starken Anstieg. Auch wenn regionale Unterschiede bei der Kostenstruktur von Materialien und vor allem Arbeitskräften eine Rolle spielen, so fallen diese Differenzen bei weitem nicht so stark wie bei den Grundstückspreisen ins Gewicht. In den Top-Regionen Deutschlands kam es zwischen den Jahren 2016 und 2021 zu einem durchschnittlichen Wachstum der Baukosten einer modernen Logistikimmobilie von etwa 20,0%. Die Baukosten in Second-Tier-Regionen und der Peripherie stiegen im gleichen Zeitraum um rund 13,4%. Auffällig ist, dass die Baukosten zwischen 2011 und 2016 in allen Lagen sogar um mindestens 25,0% stiegen.

Umgang mit volatilen Materialpreisen

Bei der Beauftragung eines Generalübernehmers (GÜ) ist es in der Projektentwicklung nach wie vor üblich, Pauschalpreise für die eingesetzten Materialien zu vereinbaren. In volatilen Marktphasen, in denen die Materialkosten auch sprunghaft steigen können, setzt sich der GÜ dabei einem Risiko aus. Diesem Risiko kann durch Preisgleitklauseln begegnet werden, die in anderen Gewerken und bei der Auftragsvergabe der öffentlichen Hand bereits seit geraumer Zeit praktiziert werden. Da bei Gleitklauseln der Zeitpunkt der Materialorder und dabei spezifische Tagespreise ein sehr wichtiges Element darstellen, kann jener Zeitpunkt allerdings auch Baustein für Diskussionen sein.

In der Entwicklung von Logistikimmobilien kommen demgegenüber Open-Book-Verfahren immer öfter zum Einsatz. Hierbei wird für einzelne Gewerke – beispielsweise Stahlbau oder Elektroausbau – durch den GÜ mit dem Auftraggeber ein Budget vereinbart; dieses kann unter- oder überschritten werden, dient aber als Kalkulationsbasis für das Projekt. Der GÜ geht mit diesem Budget in die Ausschreibung und eventuelle Kosteneinsparungen kommen dem Auftraggeber und anteilig dem GÜ zugute. Bei einem höheren Kostenrahmen als initial vereinbart gilt das entsprechend.

7.3

Logistikwirtschaft ist die Basis des Erfolgs

2%

Steigerung der Spitzenmieten in den Top-Regionen zwischen 2011 und 2016

14%

Steigerung der Spitzenmieten in den Top-Regionen zwischen 2016 und 2021

Auf Seiten der Nutzer von Logistikimmobilien ist die Flächennachfrage ungebrochen und wird durch den Megatrend E-Commerce weiter befeuert. Zusätzlich wird, wie gesagt, der Nutzen von Logistik in der Gesellschaft höher bewertet. Die unterschiedlichen Wertaspekte sind im Verlauf der letzten Jahre signifikant gestiegen – die Nachfrage nach attraktiven Lagen, hohen Gebäudequalitäten und schlicht den Logistikdienstleistungen verschiedener Art führten zu Wertsteigerungen. Ebenfalls gestiegen sind auch die Mieten für Logistikflächen.

Einhergehend mit dem eingangs beschriebenen Wandel in der Lagebewertung von Logistikimmobilien sind mit der Nachfrage von Immobilien in den Ballungsräumen auch die Mietpreise von Logistikflächen in den Top-Regionen Deutschlands angestiegen. Dort sind die Spitzenmieten seit 2016 besonders deutlich, um etwa 14,1 %, angewachsen. Dieser Anstieg fällt umso stärker ins Gewicht, da die Mietpreise in Top-Regionen im Jahr 2016 lediglich 1,7 % höher lagen als noch 2011. Insbesondere die Top-Logistikegion Berlin hat diesen Zuwachs binnen der letzten Jahre getragen. Währenddessen haben sich die Mieten in den Second-Tier-Regionen und der Peripherie in den letzten Jahren um etwa 1 bis 2 % pro Jahr gesteigert.

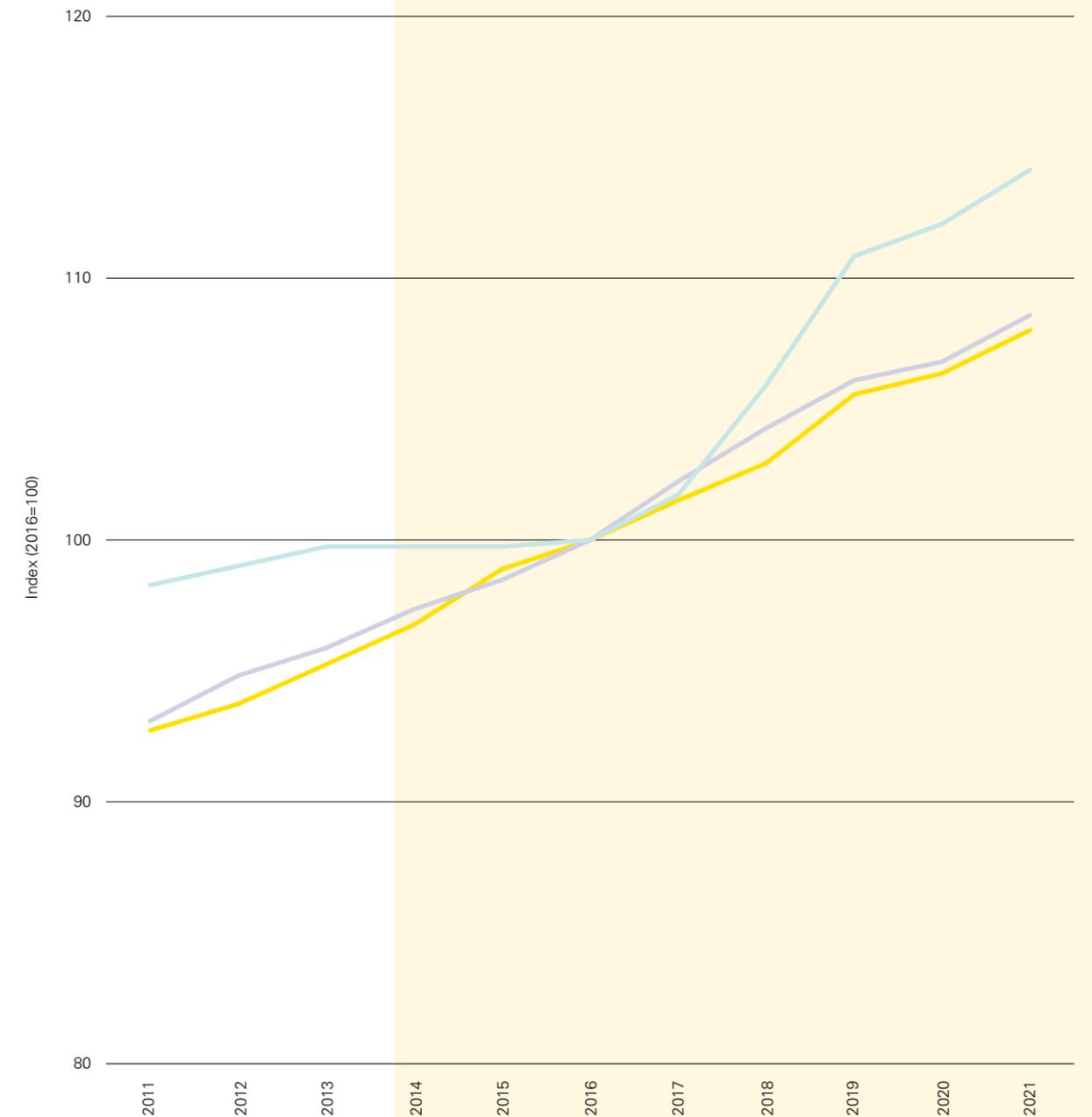
Regionale Differenzen bei nachfragegetriebenen Preissteigerungen sichtbar

Die Geschwindigkeit dieser Mietpreisdynamiken gestaltete sich deutschlandweit divers. Nicht überraschend kristallisieren sich auch hier Top-Regionen heraus, in denen entweder das Wachstum wesentlich dynamischer vonstatten ging oder bereits ein hohes Mietniveau erreicht ist. Beispielsweise steht die Logistikregion München für das deutschlandweit höchste Mietniveau. Jedoch herrscht hier nur eine durchschnittliche Dynamik vor, die in den letzten Jahren, verglichen mit anderen Regionen, keine exorbitant großen Mietsprünge hervorgebracht hat.

In Logistikregionen wie Hannover/Braunschweig beobachtet man hingegen noch ein moderates Mietniveau zwischen 5,00 und 5,50 Euro/qm. Binnen der letzten Jahre konnten sich hier allerdings sehr hohe Mietdynamiken und Wachstumsraten zeigen. Exemplarisch steht dies für die steigende Relevanz für bzw. Nachfrage nach Second-Tier-Locations, in denen die wichtigsten Lageparameter für Logistiksiedlungen stimmen, somit Flächennachfrage besteht und das Angebot von Grundstücken noch vorhanden ist.

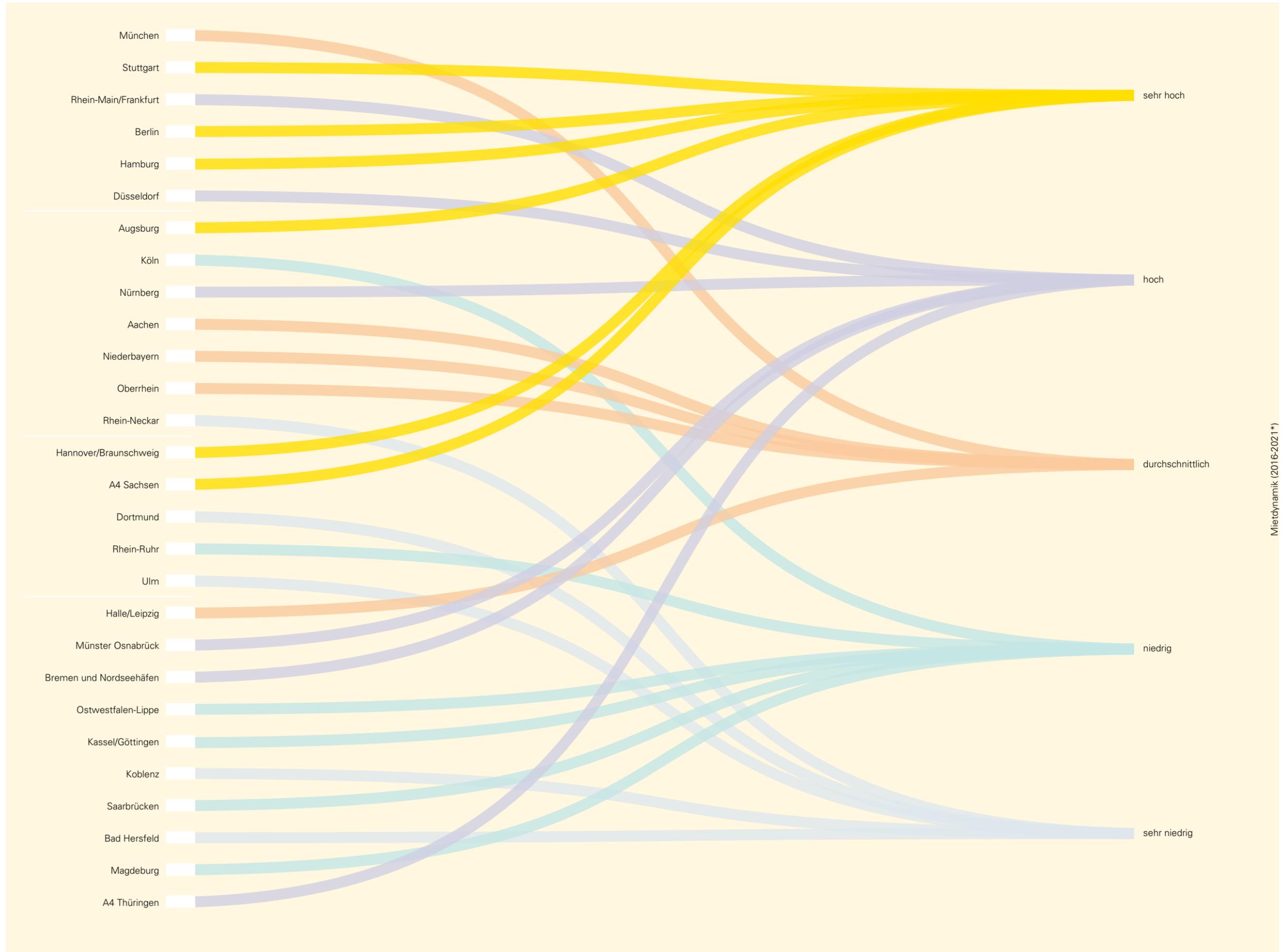
Entwicklung der Spitzenmieten in Logistikimmobilien

- Top-Regionen
- Second-Tier-Regionen
- Periphere Regionen



Mietpreisdynamiken in den deutschen Logistikregionen, 2016–2021*

*1. Halbjahr 2021



Mietdynamik (2016-2021*)

7.4

Der Wert ist subjektiv, jedoch nicht unbegründet

Insbesondere in den Top-Logistikregionen sind die Wachstumsraten der Kaufpreisvervielfacher zwischen Beginn der Corona-Pandemie und heute stark angezogen. Primär getrieben wurde diese Entwicklung durch die erhöhte Nachfrage am Investmentmarkt bei nahezu gleichbleibendem Angebot (Developermarkt). Auf Seiten der Flächennachfrager, also der Nutzer, war in einigen Sektoren eine erhöhte Nachfrage im vergangenen Jahr zu beobachten. Für die höhere Wertbeurteilung von Logistikimmobilien ist es jedoch elementar, auch diese Sichtweisen zu berücksichtigen.

Nach Regionenkategorie gegliedert zeigt sich seit 2016 ein starker Anstieg bei den Kaufpreisvervielfachern. In Top-Regionen werden im Jahr 2021 bereits um etwa 42,5% höhere Vervielfacher aufgerufen als es noch 2016 der Fall war. Blickt man etwas weiter in die Vergangenheit und vergleicht die Vervielfacher aus 2016 mit denen aus 2011, wird eine geringere Differenzen von knapp 25,0% in Top-Regionen ersichtlich. So konnte binnen der jüngsten Jahre ein Anstieg festgestellt werden, der weiter an Fahrt gewann und im Laufe der Corona-Pandemie mit

erhöhtem Investoreninteresse noch etwas steiler geworden ist.

Immer mehr Investoren wagen sich auch in Nebenlagen vor

Betrachtet man die investorengetriebene Nachfrage, die in aller Regel einen direkten Einfluss auf die Renditeentwicklung in einer Region hat, so zeigt sich, dass auch Second-Tier-Locations wie die Logistikregion Magdeburg binnen der letzten Jahre an Bedeutung gewonnen haben. Hier ist die Rendite, demnach aber auch das Risiko, eines Investments noch höher als in Top-Regionen wie Hamburg, Berlin oder München. Die gestiegene Investorennachfrage hat für die Logistikregion Magdeburg eine der höchsten beobachteten Renditedynamiken im Betrachtungszeitraum gezeigt.

Sind Logistikimmobilien jetzt mehr wert als vor der Krise?

Im Verlauf der letzten Jahre sind die unterschiedlichen Komponenten, aus denen sich der Kaufpreis auf dem Investmentmarkt zusammensetzt, ebenso stark gestiegen wie die Logistiklandschaft komplexer wurde. Die Standortnetze von Logistikimmobilien wurden feinmaschiger, erstrecken sich nunmehr über das gesamte Bundesgebiet. Mit zunehmenden Flächenmangel in Metropolen, dort sehr stark steigenden Grundstückspreisen und der zunehmenden Attraktivität von Standorten in der zweiten Reihe differenzierte sich die Lagelandschaft der Logistikimmobilien in Deutschland weiter aus. Insgesamt führte diese Entwicklung zu einer Höherbewertung vieler Lagen – seien sie nun in Top-Regionen, in Second-Tier-Locations oder gar der Peripherie. Gewissermaßen kann heutzutage für fast jeden Standort der passende Nutzer gefunden werden – sofern die generellen Merkmale wie die Nähe zur Autobahn oder sonstigen Verkehrsträgern stimmen.

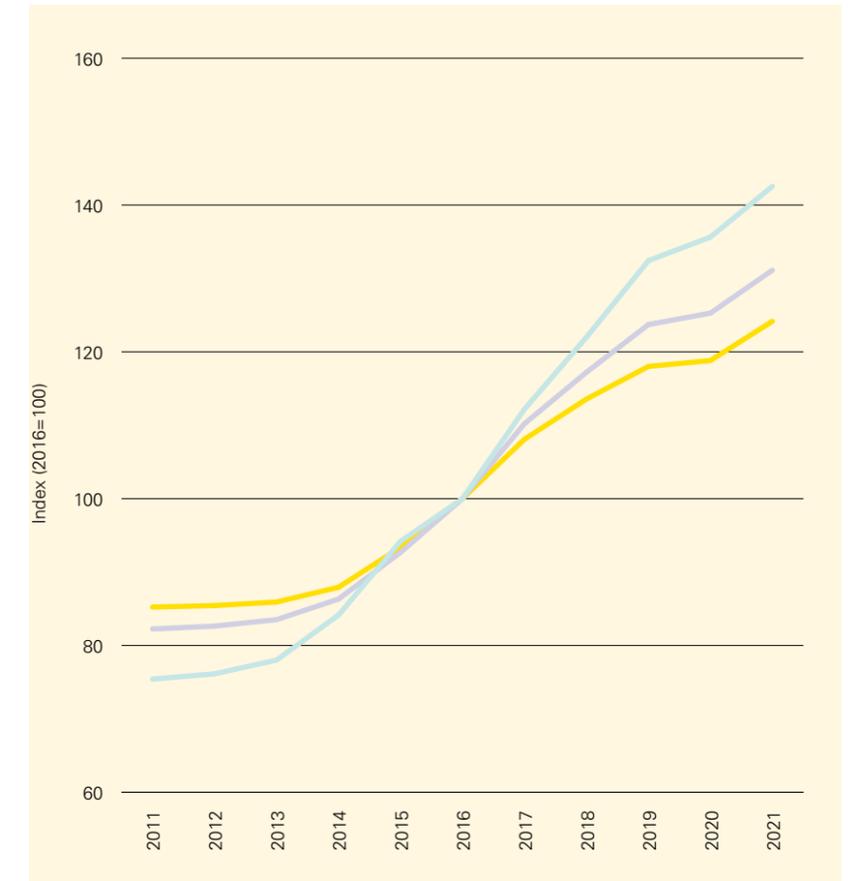
Was die gebäudeseitige Ausstattung anbelangt, konnten auch hier Entwick-

lungen beobachtet werden, die Logistikimmobilien heutzutage wertiger sein lassen als noch vor 20 Jahren. Einen großen Einfluss haben die Maßnahmen, die getroffen werden müssen, um die nachhaltigen Ziele im Sinne von ESG einzuhalten.

Doch wäre es ohne COVID-19 nicht zu diesen Entwicklungen gekommen? Wären Logistikimmobilien heute weniger wert, wenn es nicht dieses Virus gegeben hätte?

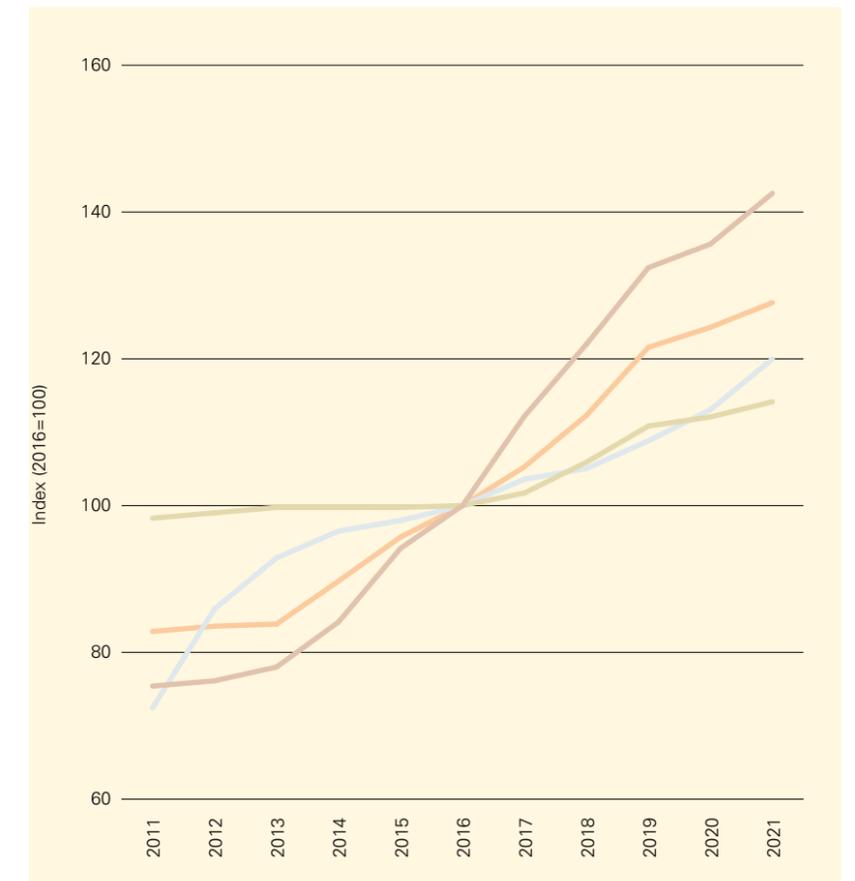
Entwicklung der Vervielfacher für Logistikimmobilien

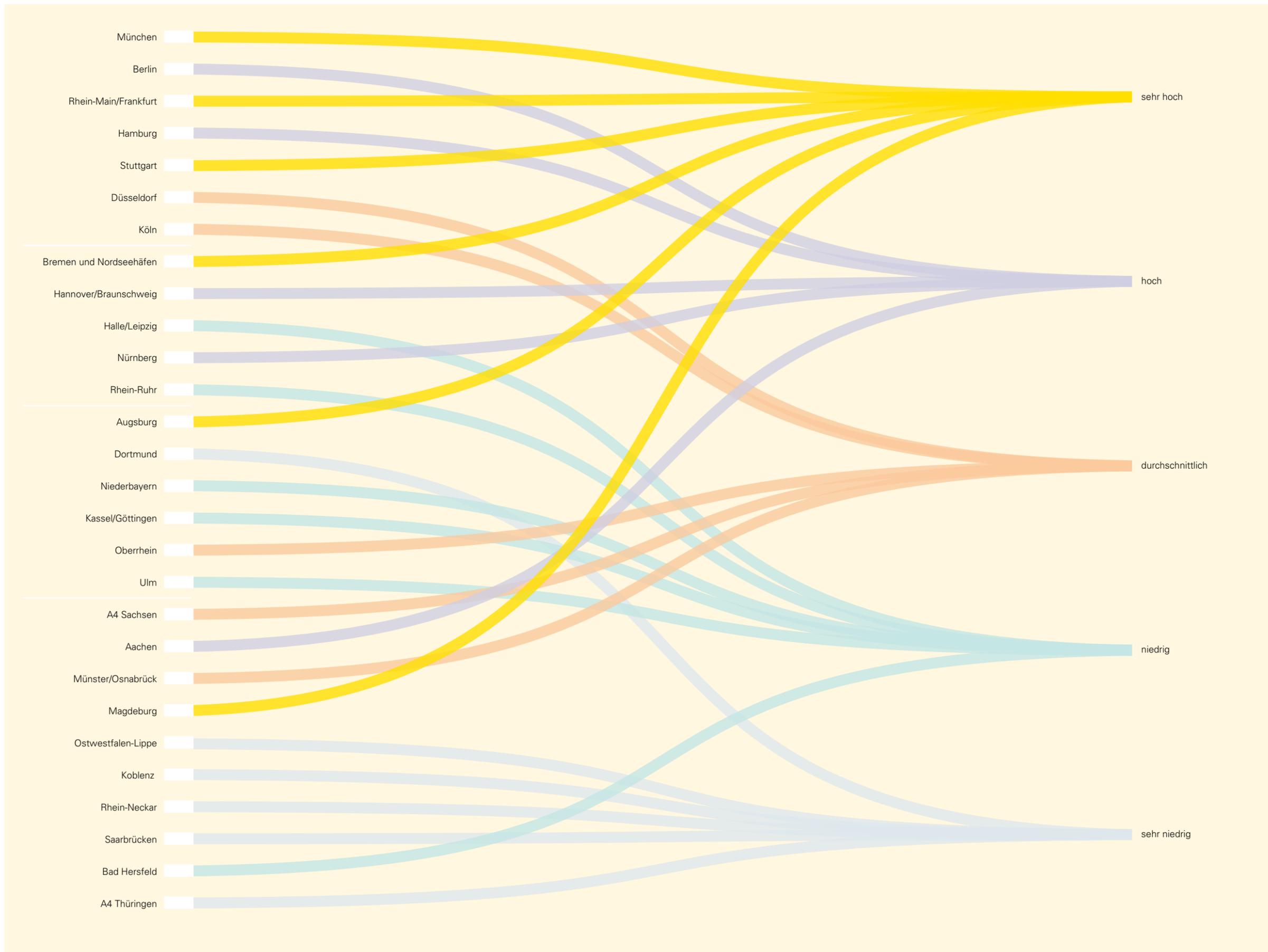
- Top-Regionen
- Second-Tier-Regionen
- Periphere Regionen



Entwicklung der wertbildenden Komponenten in Top-Regionen

- Grundstückpreise
- Baukosten
- Spitzenmieten
- Vervielfacher





Renditedynamiken in den deutschen Logistikregionen, 2016–2021*

* 1. Halbjahr 2021

Renditedynamik (2016-2021 *)

„Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Wertermittlung von Logistikimmobilien liegen vor allem in der Verschiebung der Warenströme und einem zunehmenden E-Commerce Bedarf begründet.“

7.5

Der Vergleich zwischen Ertragswert und Sachwert wird als Spiegel der initialen Investition immer wichtiger



Maria Teresa Dreo-Tempsch, Marktvorständin, Berlin Hyp

„Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Wertermittlung von Logistikimmobilien liegen vor allem in der Verschiebung der Warenströme und einem zunehmenden E-Commerce Bedarf begründet. Die Warenströme haben sich volumenmäßig nicht grundsätzlich geändert. Die Menschen konsumieren nicht mehr aufgrund der Pandemie, lediglich anders. Eine Folge ist, dass der Onlinehandel viel stärker in den Fokus gerückt ist. Ob die von der Bundesregierung im Rahmen der Pandemie angesprochene Lagerhaltung von wesentlichen Gütern, zum Beispiel des medizinischen Bedarfs, zu weiteren Neubautätigkeiten von Logistikimmobilien führen wird, ist fraglich. In der Wertermittlung der Immobilien sind die Auswirkungen der Pandemie auch bereits in Form von teilweise extrem hohen Kaufpreisen erkennbar. Zusätzlich gibt es durchaus einige Neubauten als Ausweichplanungen für bisherige Logistik-Hotspots.“

Was die Bewertung der Logistikimmobilie betrifft, sind die ganz klassischen Parameter wie eine gute Lage in Hotspots ein wichtiger Aspekt. Gerade eine Mikrolage innerhalb eines Ballungszentrums ist besonders günstig für eine 24/7 Lieferfähigkeit. Lagen an Solitärstandorten sollten dagegen eher vermieden werden und wirken sich in der Regel negativ auf die Wertermittlung aus. Auch mögliche Dienstleister im direkten Umfeld der Logistikimmobilie werden betrachtet. Natürlich sind auch Aspekte, welche das Gebäude selbst betreffen, von Bedeutung – wie etwa die Multi-Tenant-Fähigkeit oder das Bürokonzept innerhalb einer Logistikimmobilie: Mezzaninbüros werden in der Regel besser bewertet als klassische Büroriegel. Kreative und insbesondere flexible Bürokonzepte sind hier besonders gefragt. Die Drittverwendungsfähigkeit im Sinne einer Nutzung durch verschiedene Mieter spielt außerdem eine wichtige Rolle.

Gerade vor dem Hintergrund laufend steigender Kaufpreise wird der Vergleich zwischen Ertragswert und Sachwert als Spiegel der initialen Investition immer wichtiger. Der Liegenschaftszins als elementare Größe für den Ertragswert von Logistikimmobilien wird allerdings nirgendwo systematisch erhoben. So wird dieser in Deutschland aktuell nur als Stellschraube für die eigentliche Spiegelung des Marktes angewandt. Wesentlich zielführender für eine Werteinschätzung ist deshalb eine kombinierte Betrachtung der Nettoanfangsrenditen und zur Verfügung stehender Vergleichsobjekte.

Mit Blick auf die derzeitige Entwicklung der Kaufpreise stehen auch die Immobilienfinanziers vor der Frage, ob diese noch gerechtfertigt sind. Wir beobachten teilweise Kaufpreisabschlüsse, die sich durch Wertermittlungen nicht begründen lassen. Selbst wenn wir Vergleiche mit anderen Asset-Klassen, wie zum Beispiel Büro oder Wohnen, heranziehen, sind die Preisentwicklungen oftmals schwer nachvollziehbar. Vor dem Hintergrund des volatilen Marktgeschehens müssen allerdings die Marktwertansätze nicht neu überdacht werden, da diese grundsätzlich variabel genug sind um diese Bewegungen abzubilden. Es steht eher die Frage im Raum, ob einzelne aktuelle Logistikimmobilien-Deals das Marktgeschehen tatsächlich repräsentieren. Die aktuell starken Anstiege der Werte der Logistikimmobilien sind prinzipiell nichts Außergewöhnliches da jede Immobilien-Assetklasse früher oder später gewissen Wertschwankungen unterliegt. Im Allgemeinen entsprechen diese Schwankungen den Marktgegebenheiten und im Speziellen den standort- und objektspezifischen Eigenschaften. Diese Wertschwankungen werden durch den in der Regel deutlich niedrigeren Beleihungswert ausgeglichen.“



Quelle: Bremer

Kontakt & Impressum

Konsortialpartner

Berlin Hyp AG

Nicole Richter
Corneliusstraße 7
10787 Berlin
Telefon: + 49 30 2599 5022
E-Mail: nicole.richter@berlinhyp.de

Bremer AG

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

bulwiengesa AG

Patrik Völtz
Moorfuhrweg 13
22301 Hamburg
Telefon: +49 40 42 32 22-31
E-Mail: voeltz@bulwiengesa.de

GARBE Industrial Real Estate GmbH

Tobias Kassner
Versmannstraße 2
20457 Hamburg
Telefon: +49 40 356 13 1072
E-Mail: t.kassner@garbe.de

Savills Immobilien Beratungs-GmbH

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

Wissenschaftliche Bearbeitung, Datenhandling und Redaktion

Projektleitung

Patrik Völtz
Telefon: +49 40 42 32 22-31
E-Mail: voeltz@bulwiengesa.de

Projektassistenz

Daniel Sopka
Lisa Mecklenburg

Design & Konzept

elevenfifteen GmbH
Milchstraße 7–8
20148 Hamburg
Telefon: +49 40 55 898 11-20
E-Mail: hallo@elevenfifteen.de
elevenfifteen.de



logistik-und-immobilien.de

Bei der Produktion der Studie
Logistik und Immobilien 2021
wurden

2.850 kg

CO₂ und
Treibhausgasemissionen
durch zusätzliche
Klimaschutzprojekte
kompensiert.

Unterstütztes Klimaschutzprojekt

Waldschutz Pará, Brasilien

climatepartner.com/10951-2109-1002

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.

COPYRIGHT © 2021 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.