

## MIPIM Special

# „Die Neuausrichtung der Logistiknetzwerke hat gerade begonnen“

Die Stimmung auf dem Logistikmarkt ist gut – aber die Risiken steigen. So lässt sich die Einschätzung des Interviewpartners zusammenfassen. Große Herausforderungen seien Veränderungen im Handel hin zu immer mehr E-Commerce. Liefermodelle würden komplexer und der Bedarf nach Flächen wachse schnell an. Aufgrund der immer knapper werdenden Flächen würden „Brownfields“ – also alte nicht mehr genutzte Industriearale – an Bedeutung gewinnen. Auch über mehrgeschossige oder gemischt genutzte Areale müsse man nachdenken. Ein Verkauf von nicht effizient genutzten Logistikarealen sei sinnvoll, auch um ein größeres Angebot auf dem Markt zu schaffen. Spekulative Bautätigkeiten bei dieser Assetklasse können allerdings nicht erkannt werden. Möglicher Grund: Es sei ohnehin eine große Herausforderung, ein geeignetes Grundstück oder ein Objekt zu finden. Insgesamt gehe der Trend entweder zu eigengenutzten Immobilien oder zu sehr langen Mietvertragslaufzeiten, um sich die Immobilien möglichst langfristig zu sichern. **Red.**

**I&F** Herr Kirschner, wie ist die generelle Stimmung derzeit auf dem deutschen Immobilienmarkt einzuschätzen?

Die Stimmung am Markt ist nach wie vor sehr gut, auch wenn die Diskussion um die weitere Marktentwicklung deutlich zugenommen hat. Wir haben im vergangenen Jahr ein Neugeschäft mit einem Volumen von rund fünf Milliarden Euro ohne Prolongationen gemacht. Die ersten Wochen des laufenden Jahres zeigen eine Fortsetzung dieser positiven Tendenz über alle Assetklassen hinweg. Die Nachfrage nach Immobilien sowohl aus dem Aus- als auch dem Inland bleibt hoch.

Aber je länger dieser Markttrend andauert, desto spannender wird diese Entwicklung. Denn diese Form eines „Super“-Zyklus mit immer nach oben gerichteten Rahmenbedingungen haben wir bislang so in Deutschland noch nicht gesehen.

### Zur Person



**Gustav Kirschner**

Leiter Gewerbeimmobilien Deutschland, Bayerische Landesbank, München

**I&F** Müssen Sie angesichts des großen Wettbewerbs inzwischen mehr Risiko auf sich nehmen?

Ich würde sehr stark differenzieren, ob wir von einem Fremd- oder ein Eigenkapitalrisiko sprechen. Heute ist sehr viel Liquidität beziehungsweise Eigenkapital im Markt. Die Leverages in der Langfristfinanzierung sind für uns somit im Vergleich zu der Zeit vor der Finanzmarktkrise nicht so aggressiv und somit für uns als Fremdkapitalgeber unter Risikogesichtspunkten immer noch sehr attraktiv, beim Pricing mussten wir zum Teil erhebliche Preisabschläge aufgrund des hohen Wettbewerbs hinnehmen. Bei den derzeit üblichen Loan-to-Values von 50 bis 75 Prozent kaufen wir heute deutlich weniger echtes Kreditausfallrisiko ein.

Bei den wohnwirtschaftlichen und gewerblichen Projektentwicklungen sieht die Lage etwas anders aus, hier sind die Leverages in den vergangenen Wochen und Monaten leicht gestiegen. Aber hier funktionieren höhere Loan-to-Values von 75 bis 85 Prozent bei entsprechender Strukturierung der Kredite immer noch gut, wenn angemessene Vorvermarktungen beziehungsweise Vorvermietungen abgeschlossen werden. Diese Entwicklung wird aktuell von uns sehr eng gemonitort, um frühzeitig auf etwaige sich abkühlende Marktentwicklungen reagieren zu können.

**I&F** Das klingt alles überaus positiv, im Gegensatz zu dem einen oder anderen Marktteilnehmer, bei

dem inzwischen etwas mehr Vorsicht herauszuhören ist ...

Diese Vorsicht ist vor allem zunehmend von Investoren zu hören und auch gerechtfertigt. Die Preise bewegen sich in vielen Segmenten in Grenzbereiche hinein. Da muss sich jeder Investor die Frage stellen, wie viel er für ein Grundstück oder eine Immobilie bereit ist zu zahlen.

Je länger der derzeitige „Super“-Zyklus mit immer noch steigenden Preisen anhält, desto größer wird das mögliche Rückschlagsrisiko. Wir als finanzierende Bank fühlen uns jedoch aus den genannten Gründen keineswegs unwohl. Jedoch bedarf es zunehmend einer wachsameren Beobachtung der Märkte, da es durchaus vermehrt Investoren gibt, die nun beginnen, „Kasse“ zu machen beziehungsweise ihr Portfolio umzuschichten.

**I&F** Wie würden Sie die Attraktivität der Logistikimmobilie mit Blick auf die anderen Assetklassen sehen?

Die Bayern-LB hat bereits 2012 begonnen, sich intensiver mit der Logistikimmobilie zu beschäftigen. Seitdem ist unser Interesse an dieser Assetklasse deutlich gestiegen. Heute liegt das Exposure bei etwa 750 Millionen Euro. Wir rechnen damit, dass dieser Wert in naher Zukunft, vielleicht schon in diesem Jahr, die Milliardengrenze überschreiten wird. Ich gehe davon aus, dass die Assetklasse Logistik deutlich an Beliebtheit bei Investoren und Banken gewinnt und sich weiter positiv neben den anderen Assetklassen entwickeln wird. Dies zeigt sich beispielsweise in den Spitzenrenditen von mittlerweile knapp unter fünf Prozent.

Allerdings muss berücksichtigt werden, dass das projektbezogene Investitionsvolumen im Logistikbereich deutlich kleiner ist, als beispielsweise bei den von uns in den Top-7-Standorten finanzierten Büroimmobilien. Die Finanzierungsgröße einer Logistikimmobilie beträgt in der Regel 10 bis 25 Millionen Euro, auch wenn in der Spitze auch mal 50 Millionen Euro finanziert werden.

**I&F Was ist für die Bayern-LB die bedeutendste Assetklasse?**

Die Stärke der Bayern-LB ist die Kompetenz und die damit verbundene Diversifizierung in vielen Assetklassen sowie in der Projekt- als auch Bestandsfinanzierung. Bei einem Bruttoexposure von aktuell rund 18 Milliarden Euro im gewerblichen Finanzierungsgeschäft sind unsere Schwerpunkte Büro-, Handels-, Management-, Logistik- und Wohnimmobilien.

**„Die Logistikimmobilie erfreut sich bei ausländischen Investoren einer steigenden Beliebtheit.“**

75 Prozent unseres Geschäftes haben wir 2016 mit Immobilien in Deutschland und 25 Prozent im Ausland getätigt. Besondere Kompetenz haben wir beispielsweise auch bei Pflegeimmobilien und, wie bereits erwähnt, seit einigen Jahren in der zunehmend attraktiv gewordenen Logistikimmobilie.

**I&F Wer sind die wichtigsten Investoren, die derzeit auf dem Logistikmarkt unterwegs sind?**

Vor allem nationale und internationale institutionelle Investoren – also Versicherungen und Pensionskassen – sowie Fondsinitiatoren, aber auch die produzierenden und Handel treibenden Unternehmen selbst. Der Eigennutzeranteil liegt aktuell bei etwa 40 Prozent.

**I&F Erfreut sich der Logistikbereich auch so einer großen Beliebtheit – oder investieren diese doch lieber in die klassischen Assetklassen?**

Die Logistikimmobilie erfreut sich bei ausländischen Investoren einer steigenden Beliebtheit sowohl bei Eigennutzern als auch Investoren, auch wenn natürlich die Marktkapitalisierung der anderen Assetklassen wie beispielsweise Büro-, Handels- und Wohnimmobilien deutlich höher ist.

**„Man wird über mehrgeschossige Logistikgebäude, multifunktionale oder gemischt genutzte Immobilien nachdenken müssen.“**

**I&F Wo steht der Markt für Logistikimmobilien heute? Ist der Höhepunkt möglicherweise schon überschritten?**

Die Marktentwicklung beziehungsweise –attraktivität der Logistikimmobilie bleibt stabil auf hohem Niveau und steht vor großen Herausforderungen. Die Veränderungen im Handel zu immer

mehr E-Commerce, die zunehmende Notwendigkeit einer ganzheitlichen

Betrachtung hin zu einer verbraucherorientierten Supply Chain sowie nicht zuletzt die dynamische Kraft des technischen Fortschritts und der Digitalisierung beeinflussen die Logistikimmobilie in einer besonderen Art.

Daraus ergeben sich große Chancen und Risiken zugleich: Einerseits werden Liefermodelle immer komplexer und die Neuausrichtung der Logistiknetzwerke hat gerade begonnen. Andererseits sorgt das positive Wachstum für mehr Flächenbedarf, die Mieten steigen vielerorts weiter, die Qualität der Immobilien erhöht sich und der Bedarf an unterschiedlichen Logistiktypen und Standorten wächst.

**„Die logistische Organisation der sogenannten ‚letzten Meile‘ zum Verbraucher wird immer wichtiger.“**

Schlagwörter sind hier beispielsweise Konsolidierungscenter, multimodale Logistikplattformen, mehrgeschossig mit Rampen ausgestattete Logistikimmobilien, Zulieferzentren für Warenrückführung und Co-Locations für Produktion, Forschung und Entwicklung und vieles mehr.

Neben den bisherigen Standorten an günstigen Verkehrsknotenpunkten werden stadtnahe Lagen, urbane Logistikzentren, Reshoring/Nearshoring Standorte und multimodale Grundstücke

immer bedeutender und die logistische Organisation der sogenannten „Letzten Meile“ zum

Verbraucher wird immer wichtiger. Prognosen gehen davon aus, dass über den E-Commerce-Handel dreimal soviel Logistikflächen als bei stationärem Handel benötigt werden und dies ein Wachstum von 15 Prozent pro Jahr mit sich bringen könnte.

**I&F Verändern aber nicht auch die sich wandelnden Produktions-**

**prozesse, Stichwort Industrie 4.0, die Anforderungen?**

Natürlich, das ist neben dem Wandel im Handel das zweite große Thema. Die intelligente Vernetzung von Produktentwicklung, Produktion, Logistik und Kunden wird diese Prozesse noch enger verzahnen. Das, was in den Hallen passiert, wird sich folglich ständig ändern. Für den Standort und die Logistikhülle bedeutet dies die Erfordernis einer größtmöglichen Flexibilität, sonst ist eine nachhaltige Nutzung der Objekte nicht gewährleistet.

**I&F Gibt es diesen Anforderungen gemäß überhaupt genügend Objekte am Markt, oder ist es notwendig, verstärkt in Projektentwicklung zu investieren? Gibt es überhaupt genügend Standorte?**

In den vergangenen fünf Jahren hat sich viel auf den „Greenfields“ getan. Großflächige Projekt-

entwicklungen auf der grünen Wiese sind jedoch immer schwerer zu finden. Zum einen, weil es solche Flächen zunehmend seltener gibt, da sie von den Kommunen und Städten seltener ausgewiesen werden, zum anderen durch eben veränderte Anforderungen an die Nutzbarkeit. Das führt dazu, dass sogenannte „Brownfields“ und großraumnahe, nicht mehr vollumfänglich genutzte Industrieareale sich für die Logistikbranche immer mehr Beliebtheit erfreuen.

Der Nachfragedruck wächst weiter, was langfristig dazu führt, dass man versuchen wird beziehungsweise dazu gezwungen sein wird, solche Flächen logistisch zu entwickeln. Dies ist jedoch nicht immer erfolgversprechend, da in den Großräumen zwischenzeitlich ein harter Wettbewerb zwischen den Assetklassen wie zum Beispiel Wohnen, Büro, Logistik und Produktion herrscht.

Möglicherweise wird man als eine der möglichen Alternativen über mehrgeschossige Logistikgebäude oder multifunktionale beziehungsweise gemischt genutzte Immobilien nachdenken müssen. Gerade die zunehmende Digitalisierung und der technische Fortschritt könnten einen neuen Schub zu hybriden Formen geben; Logistik, Produktion und Wohnen an einem Standort erscheinen zukünftig immer weniger ausgeschlossen.

## I&F Welche Standorte erfreuen sich derzeit einer besonders hohen Nachfrage?

In den Top 5 für Logistik Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg und München, die rund ein Drittel des Flächenumsatzes ausmachen, war dieser 2016 überdurchschnittlich hoch. Dies trifft auch auf die Regionen außerhalb der Top 5 zu. Ich sehe insbesondere Standorte im Ruhrgebiet und beispielsweise in Leipzig als attraktiv an. Gute Angebotsreserven lassen sich auch immer noch in der Rhein-Main-Region ausfindig machen. Wie erwähnt wächst natürlich auch die Nachfrage nach Logistikflächen in den Großstädten. Einer unserer Kunden nutzt beispielsweise in Berlin-Spandau ein früheres Gewerbeareal nun als Logistikverteilzentrum in die Berliner Hauptstadt hinein und hat darüber hinaus auch noch attraktive und preisgünstige Büroflächen geschaffen.

**„Gute Angebotsreserven lassen sich auch immer noch in der Rhein-Main-Region ausfindig machen.“**

## I&F Welche Bedeutung hat die Drittverwendbarkeit für Sie als Financier? Oder bleibt eine Lagerhalle sowieso eine Lagerhalle?

Die Drittverwendbarkeit hat eine sehr große Bedeutung. Hierbei geht es um das Grundstück und um die Immobilie an sich. Der Standort und die damit verbundene Art der Logistikimmobilie ist entscheidend, beispielsweise ein verbraucher-naher Standort in einem Ballungsraum oder eine Logistikimmobilie an einem günstigen Verkehrsknotenpunkt. Darüber hinaus wird die Flexibilität der Immobilie in ihrer Nutzung aufgrund des beschriebenen rasanten Wandels immer entscheidender.

Wir begleiten beispielsweise derzeit ein zweigeschossiges Hallenprojekt, bei dem bei einem möglichen späteren Bedarf die Zwischendecke wieder problemlos entfernt werden könnte und so eine flexible, nicht mehr auf den jetzigen Mieter maßgeschneiderte Nutzung möglich wäre.

Die Lage der Logistikimmobilie und die flexible

**„Der Flächenumsatz hat bereits 2016 einen neuen Rekordumsatz mit rund 6,7 Millionen Quadratmetern erreicht.“**

logistische Nutzung sind der Garant für eine langfristige Drittverwendungsfähigkeit der Logistikimmobilie. Die in der Immobilie befindlichen technischen Einrichtungen sind aufgrund des rasan-

ten Fortschritts einem stetigem Wandel unterworfen.

## I&F Wie stellen Sie sicher, dass Sie Standorte und Objekte richtig einschätzen, richtig bewerten? Sind Sie mit eigenen Teams vor Ort oder arbeiten Sie mit Dritten zusammen?

Wir als BayernLB sind bundesweit tätig nach unserem Motto „Die bayerische Bank für die deutsche Wirtschaft“. Neben unserem Hauptsitz in München haben wir bereits 2011 in Düsseldorf sehr erfolgreich begonnen, kompetente Stützpunkte in den für uns wichtigsten Regionen zu unterhalten. Heute sind wir beispielsweise an den wichtigen Immobilienstandorten in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt und Stuttgart vertreten. Das interessante für unsere Kunden dabei ist, dass neben einem sehr hohen Finanzierungs-Know-how auch eigene Immobilienbewertungsexperten in unseren Büros arbeiten und als Whole-Sale-Bank auch ein gutes Netzwerk zwischen Immobilien- und Firmenkunden existiert, um so Synergien und Mehrwerte für unsere Kunden schaffen können.

**„Oft mangelt es Firmen schlichtweg an spezifischem Immobilien-Know-how, um ihre Unternehmensimmobilien professionell zu managen.“**

## I&F Immer noch sitzen viele deutsche Unternehmen auf ihren Produktionsbetrieben und Lagerhallen, anstatt sie zu verkaufen. Woran liegt das? Wäre es angesichts des Nachfrageüberhangs nicht besser, wenn mehr solcher Angebote auf den Markt kämen?

Für den Logistikmarkt wäre ein größeres Angebot auf jeden Fall wünschenswert, da der Flächenbedarf und die Anforderungen weiter steigen. Und für manches produzierende Unternehmen könnte ein (Teil-) Verkauf oder eine Optimierung von nicht effizient genutzten Flächen

durchaus sinnvoll sein.

Denn oft mangelt es den Firmen schlichtweg an spezifischem Immobilien-Know-how, um ihre Unternehmensimmobilien professionell zu managen, weiter zu entwickeln, Effizienzen zu heben und damit

Kapital für notwendige Investitionen zu schaffen.

Für die Immobilienwirtschaft und deren Projektentwickler und Investoren wäre ein größeres Angebot ebenfalls positiv und eine echte Chance. Häufig befinden sich die Standorte von Firmen in guten Lagen und mit entsprechendem Markt- und Immobilienfachwissen lassen sich Objekte und deren Flächen neu konzipieren, was eine optimierte beziehungsweise zusätzliche Nutzung für die Firmen und Dritte ermöglicht. Hier können wir als Whole-Sale-Bank unsere Immobilien- und Firmenkunden beratend unterstützen und unser Netzwerk zur Verfügung stellen. Unser Corporate- und Mittelstandsbereich ist eng mit dem unserer Immobilieneinheit verzahnt. Die Firmenkundenbetreuer stehen in engem Kontakt mit den Unternehmen und haben dabei auch das Thema Unternehmensimmobilien stets im Blick.

## I&F Wird in der Logistik auch wieder spekulativ gebaut?

Das kann ich so nicht erkennen. Für den Projektentwickler ist es ohnehin schon eine große Herausforderung, ein geeignetes Grundstück beziehungsweise Objekt zu finden. Würde er sich dennoch für einen spekulativen Grund-

stückskauf ohne Vorvermietung oder späteren Investor entscheiden, könnte er sich aktuell ziemlich sicher sein, dass die Miet- und Investorennachfrage bei entsprechender Qualität des Standortes und der Konzeption in Windeseile da wäre.

In der Realität ist es aktuell noch eher so, dass Entwickler länger warten, bis sie ein Objekt oder Portfolio veräußern, um noch höhere Preise zu erzielen. Es ist noch gar nicht so lange her, dass man für Logistikimmobilien das 12- bis 13-fache der Jahresnettokaltmiete bezahlt hat. Heute erzielt man in Spitzenlagen durchaus auch schon mal das 18- bis 20-fache.

## I&F Mit welchem Lagerflächenumsatzvolumen rechnen Sie für 2017 im Vergleich zum Vorjahr?

Der Flächenumsatz hat bereits in 2016 einen neuen Rekordumsatz in Deutschland mit rund 6,7 Millionen Quadratmetern erreicht. Für 2017 bin ich bei einer



weiterhin positiven konjunkturellen Entwicklung sehr positiv gestimmt, da die Flächennachfrage von Unternehmen und die Investitionsbereitschaft beziehungsweise -notwendigkeit anhalten.

Wichtig dabei wird es sein, dass weiterhin Logistikflächen entwickelt und zur Verfügung gestellt werden.

Der Restrukturierung von Industriestandorten und -flächen sowie der Entwicklung von stadtnahen Logistikimmobilien kommt dabei eine zunehmend wichtige Bedeutung zu.

**I&F** **Wie arbeiten Sie bei Finanzierungen mit Projektentwicklern/ Investoren zusammen? Wo liegt Ihr Spektrum?**

Wir bieten im Prinzip alles aus einer Hand. Im besten Fall finanzieren wir das Grundstück, sind bei der Projektentwicklung mit im Boot und betreuen auch das ganze Folgeprojekt. Ein Beispiel: Wir haben erst vor kurzem einen Kunden

**„Im besten Fall finanzieren wir das Grundstück, sind bei der Projektentwicklung mit im Boot und betreuen auch das ganze Folgeprojekt.“**

jahrelang begleitet, der als Projektentwickler ein Logistikportfolio aufgebaut hat. Dieses Portfolio wurde dann an einen Investor verkauft, für den wir

anschließend die Langfristfinanzierung dargestellt haben. Wir begleiten auch professionelle Immobilien-

projektentwickler, die beispielsweise die Restrukturierung von Industriestandorten für Logistik und Büro umsetzen. Dabei ist es immer wichtig, als Kreditinstitut ein kompetenter Partner für unsere Kunden zu sein. Wir strukturieren mit unseren Kunden je nach Projektentwicklungsstand eine maßgeschneiderte Finanzierung vom Ankauf des Grundstücks, Planung und Entwicklung des Projektes bis hin zur Vermietung und Veräußerung der Logistikimmobilie.

**I&F** **Kann man sagen, dass Sie weiterhin langfristige Finanzierungen bei immer kürzeren Mietvertragslaufzeiten eingehen müssen?**

Das hängt sehr stark von Qualität und Art der Immobilie ab. Bei den neuen Logistikimmobilien geht der Trend aufgrund des knappen Angebotes entweder zu eigen genutzten Immobilien oder zu sehr langen Mietvertragslaufzeiten, um sich die Immobilien möglichst langfristig zu sichern. Hier sind Mietvertragslaufzeiten von zehn bis 15 Jahren keine Seltenheit.

**I&F** **Welche Rolle spielen die Sparkassen?**

Wir als Bayern-LB arbeiten sehr gerne mit bayerischen, aber auch außerbayerischen Sparkassen zusammen. Die Sparkassen schätzen gerade in spezielleren Immobilien-Assetklassen wie die Logistik das Know-how einer Bayern-LB. Wir können ihnen in dem aktuellen Niedrigzinsumfeld bei Finanzierungen eine Anlagemöglichkeit für ihre Einlagen bieten. Andererseits können wir von dem lokalen Netzwerk der Sparkassen profitieren sowie auch großvolumige Immobilientransaktionen strukturieren und daran unsere Sparkassen beteiligen; also eine Win-Win-Situation für unsere Kunden, die Sparkassen und uns, der Bayern-LB.



Besuchen Sie uns auf der MIPIM:  
Palais des Festivals, Stand P4.C10

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

# Aus Plänen wird Wohnraum.

IBB für Vermieter & Investoren: Die Wohnungsbauförderer in Berlin.

Sie planen den Neubau oder die Sanierung bzw. Modernisierung eines Mehrfamilienhauses – wir haben das Förderprogramm. Mit unseren Finanzierungsangeboten unterstützen wir Sie vor allem bei Maßnahmen zur Optimierung der Energieeffizienz. Sprechen Sie mit uns!

Telefon: 030 / 2125-2662  
E-Mail: immobilien@ibb.de  
www.ibb.de/vermieter\_investoren

**Investitionsbank  
Berlin**  
Leistung für Berlin.