

# Tagesaktuelle Bewertung von Logistikimmobilien

Umut Ertan

**Bei der Immobilienbewertung sind Investor und Verkäufer vor allem zwei Dinge wichtig: Die ermittelten Werte sollen relativ genau die am Markt realisierbaren Preise treffen und die Verfahren sollen möglichst rasch abgeschlossen werden.**

**Nicht wenige Gutachter entscheiden sich in diesem Spannungsfeld zwischen Präzision und Schnelligkeit für eine Seite. Dagegen will der Autor mit einem standardisierten Verfahren beides gleichermaßen erreichen. Doch da nicht alles den Standards entspricht, wird sich noch erweisen müssen, inwieweit die Methode auch Spezialitäten berücksichtigen kann. (Red.)**

Während allein die Logistikbranche rund 2,5 Millionen Menschen beschäftigt, aktuell einen Umsatz von rund 170 Milliarden Euro erzielt und das Wachstum ungebrochen bleibt, stehen Investoren und Eigentümer von Logistik- und Industrieimmobilien vor schwierigen Entscheidungen. Einerseits möchten auch sie vom Boom der Logistikbranche und ihrem weiteren Wachstum profitieren. Andererseits wollen Immobilien nicht zu früh, zu preiswert oder zu spät verkauft werden. Nur wann ist der richtige Zeitpunkt? Und welchen Wert kann man zu einem bestimmten Zeitpunkt am Markt aufrufen? Welche Werteinschätzung ist angemessen?

Hauptgrund für die Preisunsicherheit ist die mangelnde Transparenz am deutschen Markt. Bis heute gibt es kein Zentralregister, das alle Immobilienverkäufe oder die dabei ausgehandelten Preise sowie Sonderkonditionen erfasst und allen Marktteilnehmern zur Verfügung steht. Daher werden detaillierte Wertgutachten erstellt, die in der Praxis häufig 200 Seiten stark sind. Oft ist jedoch der Preis der Immobilie, wenn man das Gutachten endlich in den Händen hält, bereits wieder inaktuell oder die Grundlage für die Wertermittlung ist zu sehr auf den Sachwert abgestellt.

## Herkömmliche Verfahren ignorieren Nutzung

Wer die herkömmlichen Verfahren zur Wertermittlung kennt, weiß, dass bei der Anwendung des Sachwertverfahrens der Wert der baulichen Anlagen, insbesondere der Gebäude, getrennt vom Bodenwert nach Herstellungswerten ermittelt wird. Beim Vergleichswertverfahren werden

wertbestimmende Merkmale für bebaute und unbebaute Grundstücke miteinander verglichen, das heißt es werden Grundstücke und Immobilien mit ähnlicher Werthaltigkeit zur Wertermittlung herangezogen. Und das Ertragswertverfahren berücksichtigt unter anderem Bodenwert und langfristige erzielbare Mieteinnahmen. Völlig unberücksichtigt bleibt jedoch in allen drei Fällen die Nutzung.

## Immobilienmarkt und Logistik

Schaut man sich den Markt der Logistikimmobilien an, erkennt man schnell, dass alte Lagerhallen mit 6,50 Meter Höhe großen Neubauvorhaben gegenüber stehen, beispielsweise in modernen Logistikparks mit 12 Meter Höhe. Aber um Immobilien tiefer gehend zu analysieren, muss man die Chancen und Risiken einer Immobilie differenzierter ausloten. Dazu muss man nicht nur viel von Immobilien verstehen, sondern auch ein Gespür für die Bedürfnisse und Veränderungen des Marktes entwickeln.

Einer der Marktteilnehmer, der sowohl etwas von den Bedürfnissen der Logistikbranche versteht als auch den Logistik- und Industrieimmobilienmarkt kennt, ist die Firmengruppe Realogis mit Hauptsitz in München. 2005 noch unter dem Namen E&N Immobilien GmbH von Umut Ertan und Wolfgang Niedermair gegründet, avancierte das Immobilienbera-

tungsunternehmen zum Marktführer in der Vermietung von Industrie- und Logistikflächen in der Isarmetropole und berät unter anderem Prologis, The Lorenz Bahlsen Snack-World GmbH und die XXX-Lutz-Gruppe.

Heute vereint die Realogis Gruppe (Umfirmierung zum Geschäftsjahr 2006) als Full Logistik Service Beratungsunternehmen drei Geschäftsbereiche unter einem Dach: Realogis Immobilien, Realogis Consult und Realogis Human Resources (Personalgestellung für Logistikimmobilien). Hier arbeiten Immobilienvermittler mit Supply-Chain-Management-Experten und Logistikpersonalern zusammen. Das ist besonders interessant für Unternehmen, die für ihre Expansion oder ihre Konsolidierung auf der Suche nach neuen Logistikflächen und geeigneten Mitarbeitern sind.

Vor dem Hintergrund der Spezialisierung und der tiefen Kenntnisse des Logistik- und Industrieimmobilienmarktes berät das Unternehmen Investoren und Eigentümer auch beim Kauf und Verkauf von Immobilien. Weil in der Praxis Investoren und Eigentümer gleichermaßen oft nicht wissen, was ihre Immobilie zu einem bestimmten Zeitpunkt wert ist, der Markt zerklüftet und intransparent ist, hat Realogis eine eigene Wertermittlungsmethode entwickelt, die sich sehr nah am Markt und an den Bedürfnissen orientiert. Denn gewünscht sind keine langen hypothetischen, verklausulierten oder theoretischen, 200 Seiten dicken Abhandlungen.

Unerwünscht sind auch veraltete konventionelle Gutachten. Denn der Verkehrswert, der oft vom Gutachter angegeben wird, ist leider häufig am Markt vorbei platziert. Man wähnt sich sicher, verpasst aber mitunter eine gute Verkaufssituation. Zum Teil glaubt man sich auch auf einem anderen Niveau und gerät zeitlich in den Verzug und versäumt den optimalen Zeitpunkt. Die Märkte sind im Moment großteils noch gut bis sehr gut für den Verkauf von Immobilien.

## Das Realogis Nutzwertverfahren

Auf der Basis langjähriger Erfahrung und nahe an den Bedürfnissen von Eigentümern und Investoren orientiert, hat Realogis ein eigenes und rechtlich geschütztes Verfahren geschaffen: das Realogis Nutzwertverfahren. Es basiert auf Transaktionen von deutschen, angelsächsischen sowie amerikanischen Investoren, die Realogis und seine Mitarbeiter

### Der Autor

**Umut Ertan** ist Mitgründer und Geschäftsführer der Realogis Immobilien GmbH, Gräfelfing.

in den vergangenen sechs bis acht Jahren selbst begleitet haben. Dazu zählen Investment-, Logistikimmobilien- sowie Sale-and-Lease-back-Transaktionen. Über 100 Transaktionen sind in das Nutzwertverfahren eingearbeitet. Es kann sehr schnell durchgeführt werden, ist nachvollziehbar auch für Laien und es ist genau. Abweichungen liegen bei fünf bis maximal zehn Prozent vom tatsächlichen Wert der Immobilie, die dann am Markt erzielt wird.

Das aus dem Markt heraus entstandene Zahlenwerk gibt Typklassifizierungen vor. Beim neuen Verfahren steht die Nutzung im Vordergrund. Viele andere Immobilien – wie Büro oder Wohnen – sind bereits durch ihre Namensgebung klar in ihrer Nutzung definiert. Anders bei der Industrie- oder Logistikimmobilie. Sie kann heute für Produktionszwecke, morgen für Servicezwecke, später aber auch für Lagerung oder für die Nutzung durch Handelsunternehmen verwendet werden. Dieses hat Realogis mit Eigenschaften gekennzeichnet und in ein elektronisches Tabellensystem eingearbeitet. Anhand dessen können Investoren und Eigentümer sehr schnell feststellen, welche Art beziehungsweise Typklassifizierung von Industrie- und Logistikimmobilie vorliegt.

Ein ganz entscheidendes Merkmal ist die Hallenhöhe – auch weil sich diese kaum oder nur mit immensem und nicht wirtschaftlichem Aufwand verändern lässt. Grundsätzlich gilt: Je niedriger die Halle, desto eingeschränkter die Nutzung und umso geringer ist auch der Gegenwert. Insgesamt vier Typen hat Realogis ausgemacht: Ist die Lagerhalle ebenerdig, maximal 3,50 Meter hoch und erlaubt nur eine einfache Lagerung, handelt es sich eher um eine Abstellhalle und damit um eine Industrieimmobilie Typ 1. Die vierte, modernste Generation der Industrieimmobilien ist die Logistikimmobilie. Sie verfügt über mindestens 10,5 Meter Höhe sowie weitere Eigenschaften wie zum Beispiel ISFR Sprinkler oder 35 Meter Verladehof.

Um den Verkaufspreis zu errechnen, multipliziert Realogis die Jahresnettomiete. Dieses kennt man bereits zum Teil aus dem Ertragswertverfahren. Denn beim Ertragswertverfahren werden unter anderem Bodenwert und langfristige erzielbare Mieteinnahmen berücksichtigt. Die Jahresnettomiete ist leicht nachvollziehbar durch einen bestehenden Mietvertrag oder man setzt für die vermietbaren Flächen marktübliche Mietpreise an.

Der Unterschied zum Nutzwertverfahren von Realogis ist, dass man durch die Typklassifizierung verschiedene Ausgangssituationen vor der eigentlichen Bewertung erhält. So beginnt der Basismultiplikator beispielsweise bei Typ 1 bei sieben oder bei Typ 3 bei neun. Das nächste entscheidende Kriterium für Industrie- und Logistikimmobilien ist der Bodenwert. Steht die Immobilie in Hamburg, in München oder in Stuttgart? Ist sie nahe an der Autobahn gelegen? Neben dem Bodenrichtwert, der ersatzweise anstatt tatsächlich verfügbarer Bodenwertindikationen verwendet wird, werden Vermietungsstand sowie Laufzeit der Mietverträge bewertet und führen zu Zu- oder Abschlägen auf den Basismultiplikator.

#### Nachvollziehbare Erkennung der eigenen Objekte

Eigentümer – die nur ein Objekt im Bestand haben, sich mit dem Thema selten oder noch nie beschäftigt haben oder im Bereich Logistikimmobilien Laien sind – erkennen ihr Objekt auch anhand von Parametern wie Zustand der Heizung, Belichtung und Hallenhöhe nachvollziehbar innerhalb von wenigen Minuten wieder. Und nach der Durchführung des

Verfahrens wissen sie sehr schnell und zuverlässig, wie viel Kapital sie freisetzen könnten, wenn man sich vom Objekt trennen würde.

Gleichzeitig kann Realogis zu jedem Typ – ob Industrie- oder Logistikimmobilie – aufzeigen, wo Vergleichswerte sind, wo vergleichbare Transaktionen abgewickelt wurden. Das verschafft ein besseres Sicherheitsgefühl bei der Einschätzung des Kaufpreises. Heute kann Realogis bundesweit innerhalb von wenigen Tagen sehr große Immobilienbestände erfassen und bewerten. Hierfür wurde ein eigenes elektronisches Tool entwickelt. Wichtig sind Faktoren wie Autobahnanschlüsse, die bei der Frage nach Drittverwendungsfähigkeit einer Logistikimmobilie besonders zum Tragen kommen.

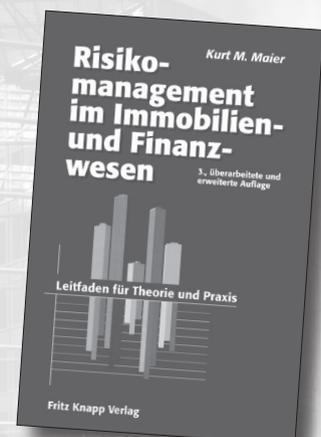
Neben dem erfolgreichen Einsatz durch Kunden hat das neue Verfahren bereits ein amtliches Testat aus der Forschung und Wissenschaft erhalten. Gerrit Leopoldsberger, Professor für Immobilienbewertung an der Hochschule Nürtingen-Geislingen, war fachlicher Autor des neuen Verfahrens, welches gemeinsam im Rahmen eines Fachlehrganges vorgestellt und auf Akzeptanz im Markt sowie Schlüssigkeit überprüft und abgesegnet wurde. ■

## Risiko als Chance sehen!

### Risikomanagement im Immobilien- und Finanzwesen

Von Kurt M. Maier.  
3., überarb. und erw. Auflage 2007.  
478 Seiten, gebunden, 59,00 Euro.  
ISBN 978-3-8314-0801-6.

„To take no risks is the biggest risk of all.“ Sinnvolles und effizientes Risikomanagement heißt, Risiko nicht nur als Gefahr, sondern auch als Chance zu sehen. Von A wie „administratives Risiko“ bis Z wie „Zinsvolatilitätsrisiko“ werden in diesem Buch alle relevanten Risikoarten aufgezeigt und über 50 Risikofaktoren identifiziert. Vor allem die Bereiche Investitionsrechnung und Bewertung von Immobilien wurden in der Neuauflage überarbeitet und erweitert.



Fritz Knapp Verlag | 60046 Frankfurt am Main

Postfach 11 11 51 | Telefon (069) 97 08 33-21 | Telefax (069) 707 84 00  
E-Mail: [vertrieb@kreditwesen.de](mailto:vertrieb@kreditwesen.de) | [www.kreditwesen.de](http://www.kreditwesen.de)