Märkte

Logistikhallen: weniger spekulative Flächen, längere Mietdauer

Bülent Alemdag und Umut Ertan

Erste Anzeichen eines gebremsten Abschwungs werden von der globalen und deutschen Wirtschaft bereits als Signale einer langsamen konjunkturellen Erholung gefeiert. Erwartungsgemäß sind auch die Immobilienmärkte durch die Krise in Mitleidenschaft gezogen worden. Sinkende Kauf- und Mietpreise sind die Folge – allerdings nicht in allen Marktsegmenten, wie die Autoren zeigen. Denn Logistikimmobilien werden gerade wegen der krisenbedingt steigenden Lagerhaltung gefragter. Da Banken aber kaum noch Projektentwicklungen finanzieren, werden moderne Flächen teurer. (Red.)

Wer aktuell auf der Suche nach großflächigen Logistikimmobilien an gefragten Standorten ist, sollte sich beeilen. Die großen Flächen jenseits 10 000 oder 20 000 Quadratmetern sind an den Top-Standorten wie Hamburg, München und im Ruhrgebiet knapp. Der Grund dafür ist die Situation der Finanzmärkte und die daran gekoppelten Investmentmärkte, die es den großen Immobilienentwicklern derzeit nicht ermöglichen, spekulativ Logistikimmobilien zu errichten.

Keine Niedrigmieten für maßgeschneiderte Objekte

Dadurch dass derzeit weniger Immobilien auf Vorrat gebaut werden, bleiben die Mietpreise für die in den Jahren zuvor errichteten Objekte auf stabilem Niveau. Sie werden bei bestehenden modernen, multi-user-fähigen Logistikimmobilien an guten Standorten sogar noch weiter ansteigen. Maßgeschneiderte Lösungen werden nicht mehr zu subventionierten Mieten wie noch vor eineinhalb Jahren angeboten. Stattdessen orientieren sie sich schon heute wieder am Marktniveau für topmoderne Bestandsimmobilien.

In der vom günstigen Fremdkapital bestimmten Investmenthochphase wurden Logistikimmobilien zu sehr günstigen Konditionen entwickelt und konnten dementsprechend preiswert dem Markt in der Vermietung zur Verfügung gestellt werden. Die niedrigen Mietpreise wurden über einen hohen Verkaufspreis oder eine hohe Bewertung bei der Überführung in Fonds abgefangen. Teilweise wurden Logistikimmobilien an Top-Standorten mit einem 15- bis 16-fachen Faktor oder in einzelnen Fällen bei überdurchschnittlicher Laufzeit darüber abverkauft oder intern bewertet. Sogar in B- und teilweise C-Lagen wurden durch potenzielle Investoren noch bis zur 13- bis 14-fachen Jahresnettomiete bezahlt.

Dieser Markt wandelt sich nun gänzlich. Viele Fonds sind mit Wertberichtigungen beschäftigt und versuchen, ihre Verluste durch erhöhte Mieten zu verringern. Opportunistisch angehauchte Investoren – die in der Vergangenheit Leerstände, Refurbishments oder Objekte, die mit Null bewertet wurden, eingekauft haben – agieren derzeit nicht am Markt. Spekulativ und auf Vorrat errichtete Immobilien oder Immobilienparks sind rückläufig. Konservativ strukturierte Investoren wie zum Beispiel Offene Fonds, die nur Core-Produkte kaufen, investieren ausschließlich in hochwertige Immobilien an gefragten Standorten.

Nutzer von Logistikimmobilien, wie Hersteller, Handelsunternehmen und allen voran Logistikdienstleistungsunternehmen sowie Spediteure, müssen umdenken. Die Zeiten, in denen für einen zweijährigen Mietvertrag auf die Schnelle eine neue Logistikimmobilie errichtet wurde, sind vorbei. Auch denken viele Unternehmen immer noch, dass sie einen Neubau für teilweise unter 3,50 Euro von einem großen oder regionalen Developer angeboten bekommen. Aber moderne, multi-user-fähige Neubau-Logistikanlagen mit einem modernen Standard (zehn bis zwölf Meter Höhe, pro 800 Quadratmeter eine Rampe, nachhaltiger Standort) in einem Gebiet mit großer Bevölkerungsdichte sind mindestens preislich stabil geblieben und werden es auch bleiben, wenn nicht sogar preislich um fünf bis sieben Prozent nach oben steigen.

Diese neue Realität – die Verknappung des Angebots mit maßgeschneiderten Lösungen zu erhöhten Mietpreisen – muss zunächst von den einzelnen Nutzergruppen akzeptiert und verstanden werden. Das ist ein Prozess, der einige Monate in Anspruch nehmen wird und sich zunächst nicht jedem erschließt, da man eigentlich von fallenden Mieten in einer Rezession ausgeht.

Bonität der Mieter im Vordergrund

Die EZB senkt zwar die Leitzinsen, die Banken geben die attraktive Zinsreduktion aber nicht an die Unternehmen weiter. Stattdessen fordern sie höhere Sicherheiten von 30 bis 50 Prozent Eigenkapital, das mittelständische Unternehmen oft nicht haben, und gleichzeitig hohe Kreditzinsen. Durch diese Situation kommen Unternehmen weder in den Genuss des günstigen Leitzinses, noch sind sie nicht in der Lage, in neue Maschinen oder in optimierte Logistikprozesse wie die Zentralisierung von Lagern zu investieren.

Unternehmen, die keine Kurzarbeit einführen können, produzieren seit Monaten und in naher Zukunft überproportional zum Absatz Ware. Durch den verhaltenen Konsummarkt müssen die Güter zwischengelagert werden und dafür werden kurzfristig Lagerflächen benötigt.

Betroffen sind vor allem Handelsunternehmen wie Baumärkte oder Lebensmittelunternehmen, bei denen der Konsum und in der Folge der Absatz zurückgehen. Von diesen Unternehmen, die eine gewisse Zwischensituation überbrücken müssen, bis sich die Märkte wieder akklimatisiert haben, werden derzeit häufig Mietverträge von maximal zwei Jahren in bestehenden Immobilien beziehungsweise Logistikimmobilienparks nachgefragt.

Die Autoren

Bülent Alemdag ist Geschäftsführer der Realogis Immobilien Düsseldorf GmbH, Düsseldorf. **Umut Ertan** ist Geschäftsführer der Realogis Investment GmbH, München.