

Messeausgabe

„Die Preisschere zwischen Value-Added- und Core-Logistikimmobilien wird sich weiter öffnen“

Nachdem in den letzten beiden Jahren relativ wenige Logistikimmobilien gehandelt wurden, ist 2012 wieder mehr Dynamik im Markt. Allerdings trifft im Core-Segment die große Investorennachfrage nur auf ein knappes Angebot, konstatiert Umut Ertan. Dennoch erwartet er, dass die Zahl der Transaktionen steigen wird, weil die Erwerber immer öfter auf den Kauf kleinerer Objekte ausweichen. So fallen bei erstklassigen Logistikstandorten die Renditen, während sie im Value-Added-Bereich steigen, weil die Banken bei der Finanzierung solcher Objekte zurückhaltend sind. Insgesamt aber nähern sich auch die Preisvorstellungen der Käufer und Verkäufer von Logistikimmobilien weiter an. (Red.)

I&F Wie hoch ist das bisher umgesetzte Transaktionsvolumen bei Logistikimmobilien im laufenden Jahr und welche Entwicklung gegenüber 2010 und 2011 ist daraus erkennbar?

2012 haben wir bis dato zirka 530 Millionen Logistikimmobilien-Transaktionen verzeichnet, im Sektor Light Industrial beziehungsweise Lagerhallen etwa 460 Millionen Euro. Einen Anstieg der Transaktionen konnte bislang lediglich das Core-Logistiksegment verzeichnen. Der Grund ist, dass Entwickler die sehr guten Mietmärkte ausnutzen und entsprechend langfristige Mietverträge mit Nutzern abschließen konnten. 2010 und 2011 gab es vergleichsweise weniger Neuabschlüsse, die dem Investmentmarkt zur Verfügung standen.

I&F Welche Immobilien haben in 2012 den Besitzer gewechselt?

Die größeren Einzeldeals wurden bis dato durch Offene Fonds mit Pfennig Logistik als Nutzer in Heddeshheim mit über 100 000 Quadratmetern Nutzfläche sowie durch den Ankauf einer an Stute vermie-

teten Logistikimmobilie mit über 57 000 Quadratmetern Nutzfläche in Hamburg realisiert. Zudem hat ein englischer Fonds in diesem Jahr ein Portfolio im Wert von 137 Millionen Euro erworben.

I&F Nehmen größere Portfolio-Ankäufe à la Tristan zu?

Bisher galt, dass aufgrund der schwierigen Refinanzierungsbedingungen Einzelverkäufe den größten Teil des Transaktionsergebnisses im Logistikbereich ausmachten. Insgesamt ist die Anzahl der Deals 2012 gegenüber dem Vorjahr gestiegen, was auch an teilweise geringeren Einzelabschlüssen um die acht bis 15 Millionen Euro liegt. Aufgrund der Produktnappheit nehmen viele Investoren auch kleinere Liegenschaften ins Portfolio mit auf. Wir realisieren allerdings selbst in diesem Jahr noch zwei Portfolios mit zirka 80 Millionen und etwa 130 Millionen Euro. So gesehen wird das Transaktionsvolumen, das aus Portfolio-Verkäufen stammt, in diesem Jahr insgesamt steigen. Verkäufer und Käufer einigen sich jetzt immer öfter auf ein für beide Seiten tragbares Kaufpreisniveau. Das hat in den Jahren 2010 und 2011 überhaupt nicht funktioniert, weil die Immobilien noch zu hoch in der Büchern standen oder zu den gebotenen Preisen einfach nicht verkauft wurden.

I&F Wie sieht das Investoreninteresse in den Segmenten Light Industrial und Gewerbeparks sowie in der Risikoklasse Value Added oder Cross Docking aus?

Im Value-Added-Bereich besteht aufgrund der verzerrt wahrgenommenen, boomenden Mietmärkte bei vielen Verkäufern

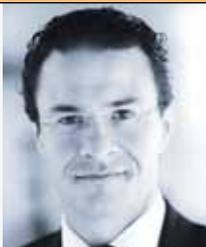
nach wie vor die Situation, dass sie versuchen, die Deals auf einem zu hohen Preisniveau zu platzieren. Dadurch kommen sehr wenige Transaktionen zustande, trotz guter Investorennachfrage. Die Banken stellen in dieser Risikoklasse so hohe Anforderungen an die Eigenkapitalhöhe der Käufer, dass die wenigen Käufer, die sie erbringen können, sehr viel Auswahl haben und sich dadurch nur auf die interessantesten Transaktionen konzentrieren. Ferner haben viele Käufer entweder fehlende oder nicht die richtigen Kontakte zu den finanzierenden Banken.

Cross-Docking-Immobilien werden erst ab einem Volumen über 20 Millionen Euro verstärkt nachgefragt. Im Segment der Light-Industrial-Objekte und der Gewerbeparks verzeichnen wir im zweiten Halbjahr eine spürbare Belebung. Es tauchen neue Investoren auf dem Parkett auf, die jetzt erstmalig investieren wollen. Grund hierfür ist das Einlenken der Verkäufer, sich auf die Preisvorstellungen der potenziellen Erwerber einzulassen. Hier herrschte 2009 bis 2011 praktisch Stillstand im Markt. In diesen Jahren konnten nur sehr hochwertige oder spekulative Produkte verkauft werden.

I&F Wer sind die Verkäufer, wer sind die Käufer – was hat sich hier gegenüber den letzten Jahren verändert?

Die Verkäufer bleiben klassischerweise Projektentwickler und zusehends auch Spezial-Investoren sowie die Fonds. Die Käufer sind überwiegend aus Deutschland, die zusammen mit britischen Investoren den Großteil der Käuferschicht ausmachen. Gegenüber den letzten Jahren prüfen britische Investoren nicht nur den Einstieg, sondern kaufen auch wieder. Dies liegt an den hervorragenden Rahmenbedingungen in Deutschland im Vergleich zu allen anderen europäischen Nationen mit Industrie- und Logistikrelevanz. Nach wie vor ganz hoch in der Gunst stehen die Top-Standorte Hamburg, Düsseldorf/Köln, Frankfurt, München und Stuttgart. Die meisten Transaktionen wurden im Speckgürtel dieser Städte realisiert.

Zur Person



Umut Ertan

Geschäftsführer, Realogis Investment Management AG, München

I&F Wie haben sich die Entwicklungen auf die Renditen an den Top-Standorten ausgewirkt?

Im Core-Segment steigen die Preise aufgrund des sehr großen Nachfrageüberhangs kontinuierlich weiter. Hier ging es im Schnitt zirka 15 Basispunkte nach oben, verglichen mit dem Vorjahreszeitraum. Aktuell liegt die Rendite bei etwa sieben Prozent und knapp darunter im Prime-Bereich. Trophy-Immobilien, so zum Beispiel mit hohem Büroanteil rund um die Cargo City Süd, sind bei dieser Betrachtung außen vor. Hier werden auch geringere Renditen akzeptiert. Im Value-Added-Bereich hingegen geht es aufgrund der schwierigen Refinanzierungsaufgaben um etwa 20 Basispunkte nach unten. Sie rangieren jetzt bei zirka 9,5 Prozent. Bei Light-Industrial-Objekten liegen wir im Ankauf zwischen 13,33 und zehn Prozent. Bei hochwertigen und langfristig vermieteten Gewerbeparks und Light-Industrial-Objekten mit Core-Charakter werden allerdings bis zu 8,33 Prozent Rendite erzielt.

I&F Wir haben im laufenden Jahr bei Food Retailern wieder mehr Projektentwicklungen von Eigentümern gesehen – kann man hier von einem neuen Trend sprechen?

Eigentümer sind im Vergleich zu institutionellen Käufern trotz sehr günstiger Refinanzierungskonditionen klar in der Unterzahl. Entwickler können heute wieder sehr wettbewerbsfähige Konditionen anbieten. Ferner wird durch eine Eigeninvestition sehr viel Kapital gebunden, was aus betriebswirtschaftlicher Sicht selten Sinn macht.

I&F Wie wird die weitere Entwicklung des Investmentmarktes für Logistikimmobilien für 2012 und 2013 eingeschätzt?

Wir rechnen mit einer weiteren Schere im Pricing zwischen Value-Added und Core-Objekten. Bis zum Jahresende werden noch einige größere Transaktionen abgewickelt, sodass wir insgesamt über 1,35 Milliarden Euro im Bereich Logistik und Lagerhallen/Gewerbeparks prognostizieren. Somit würden die Zahlen aus 2011 mit 1,24 Milliarden Euro um 8,8 Prozent übertroffen werden. Für 2013 erwarten wir einen weiteren Anstieg des Transaktionsvolumens gegenüber dem laufenden Jahr, nachdem uns hierfür bereits marktgängige Mandate in Höhe von 400 Millionen Euro vorliegen. ■■■■