

Expo Real Special

Steigende Nachfrage nach europäischen Logistik- und Distributionsimmobilien – Motive der Investoren

Das Investitionsvolumen im Markt für Logistik- und Distributionsimmobilien in Europa betrug nach einer Studie des Immobiliendienstleisters Jones Lang Lasalle in den Jahren 2014 und 2015 etwa 22 Milliarden Euro. Das Volumen liegt damit über dem Spitzenjahr 2007 vor der globalen Finanzkrise. Dabei macht der Autor dieses Beitrages einen besonderen Trend aus: Internationale Investoren mit Private-Equity-Hintergrund erwürben in höherem Maße Immobilien und gründeten dazugehörige Management-Plattformen. Als passendes Beispiel für diese Vorgehensweise nennt er die Blackstone-Gruppe, eine der größten Private-Equity-Investoren. Besonders stark sei die Nachfrage von Elektronik-Händlern nach Lager- und Vertriebsflächen für elektronische Artikel wie Laptops, Smartphones und Tablets. Und: Die Lagerhallen würden immer größer. 25 Prozent der neuen Lagerflächen sind mittlerweile sogenannte Logistikhallen, also größer als 50 000 Quadratmeter. Noch 2008 lag dieser Anteil bei unter 15 Prozent. **Red.**

Für professionelle Investoren bieten die internationalen Immobilienmärkte vielfältige Chancen. Stark nachgefragt sind derzeit auch Logistik- und Distributionsimmobilien. Schon die vergangenen Jahre waren geprägt von immer weiter ansteigenden Investitionen in diese Assetklasse. Im Vergleich zu der Zeit vor dem Jahr 2010 waren die letzten sechs Jahre die stärksten Jahre überhaupt auf dem europäischen Markt für Logistik- und Distributionsimmobilien.

Nach Daten des Immobiliendienstleisters Jones Lang Lasalle („JLL“) erreichte das Investitionsvolumen in diesem Sektor in den Jahren 2014 und 2015 jeweils knapp 22 Milliarden Euro. Dieser Wert stellt das höchste Investmentvolumen in diese Immobiliensparte dar. Das Volumen liegt damit sogar über dem Spitzenjahr 2007 vor der globalen Finanzkrise. Das erreich-

te Niveau zeigt auch einen Anstieg des Anteils von Investitionen in Logistikimmobilien auf elf Prozent aller Investitionen in gewerbliche Immobilien insgesamt und es liegt damit deutlich über dem langjährigen Durchschnitt von sechs bis acht Prozent.

Management-Plattformen gegründet

Interessant ist auch, dass in den letzten Jahren fast 40 Prozent dieser Investitionen in Logistikimmobilien außerhalb der traditionellen Kernmärkte Deutschland, Frankreich und Großbritannien stattfanden. Die Benelux-Staaten, die skandinavischen Länder, aber auch Zentral- und Osteuropa stehen im Fokus internationaler Investoren, ebenso wie Spanien und Italien. Laut JLL kommt mittlerweile ein Drittel des in europäische Logistikimmobilien investierten Kapitals von außereuropäischen Investoren, vor allem den USA und Asien.

Dieser Trend wurde durch einer Reihe großer internationaler Investoren begründet, die ab 2010 in den Markt von Logistik- und Distributionsimmobilien eintraten. Internationale Investoren mit Private Equity-Hintergrund erwerben nun verstärkt Immobilien und gründen dazugehörige Management-Plattformen. Ein gutes Beispiel für diese Vorgehensweise zeigt die Blackstone-Gruppe, einer der größten Private Equity-Investoren. Blackstone unternahm ab dem Jahr 2012

eine Reihe von Investitionen in ganz Europa über seine neu gegründete „LogiCor“-Logistik-Plattform. Offensichtlich erkannte Blackstone frühzeitig das Potenzial dieser Assetklasse. Seit der Gründung im Jahr 2012 erwarb dieses Unternehmen mehr als zwölf Millionen Quadratmeter Logistik- und Distributionsflächen in ganz Europa.

Ein weiteres Beispiel ist der Erwerb des Prager Logistikunternehmens Point Park Properties Ende des Jahres 2013 durch die Texas Pacific Group und Ivanhoe Cambridge, mit einem ganz ähnlichen Ziel, nämlich dieses Unternehmen als Plattform für eine Expansion in ganz Kontinentaleuropa zu nutzen. Diese Private-Equity-Investoren sehen, und das ist entscheidend, Europa als Ganzes, als ihren Markt an und sind willens und in der Lage, in die Kernmärkte Deutschland, Frankreich und Großbritannien genauso zu investieren wie in die Benelux-Länder, Skandinavien, Zentral- und Osteuropa, Spanien und Italien. Dabei werden auch kleinere Märkte wie Ungarn, Rumänien, Irland oder Portugal bedient.

Natürlich war Rendite immer eines der wesentlichen Motive dieser Investoren. Traditionell wurden Logistikimmobilien mit einer Rendite von mindestens 200 Basispunkten über vergleichbaren Büro- oder Einzelhandelsimmobilien bewertet – obwohl sich dieser Renditeabstand in jüngster Zeit bereits deutlich reduzierte, insbesondere bei modernen, langfristig vermieteten Logistikimmobilien.

Investoren mit langfristiger Perspektive

Andererseits aber, und das ist vielleicht eher überraschend, fanden einige große internationale Investoren den Weg auf den europäischen Logistikimmobilienmarkt, die eine deutlich langfristige Investment-Perspektive haben als Private-Equity-Unternehmen. Im Dezember des Jahres 2012 gründete beispielsweise Norges Bank Investment Management, der Manager des norwegischen Staatsfonds „Norwegian Government Pension

Der Autor

Dr. Walter Hampel

Head of Origination CEE, Leiter interdisziplinäres Expertenteam „Logistik“, Deutsche Pfandbriefbank AG, Unterschleißheim



Fund Global" ein 2,4 Milliarden Euro schweres Gemeinschaftsunternehmen mit Prologis, einem der weltweit größten Besitzer und Betreiber von Logistikimmobilien. Dieses Joint Venture startete mit 4,5 Millionen Quadratmetern vermietbarer Logistikfläche in ganz Europa. Im Jahr 2013 gründete das kanadische „Public Sector Pension Investment Board“ ein ähnliches Joint Venture mit der britischen Segro-Gruppe. Dieses Unternehmen startete mit 1,5 Millionen Quadratmeter Logistikfläche in Deutschland, Frankreich, Benelux und Mittel- und Osteuropa, und kauft seither weitere Immobilien hinzu.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang, moderne Logistik- und Distributionszentren von traditionellen Lagerhallen zu unterscheiden. Während Lagerhallen oft kleinteilig an lokale Kunden und mit Mietverträgen unterschiedlicher Laufzeit vermietet sind, sind Logistikimmobilien vorherrschend Umschlagsflächen, die von spezialisierten Logistikunternehmen genutzt werden. In Europa findet man diese Immobilienklasse erst seit Ende der neunziger Jahre. Logistikimmobilien sind relativ homogen hinsichtlich der Aus-

maße und sind idealerweise an den großen Verkehrsknotenpunkten angesiedelt, typischerweise in größeren Konglomeraten (Logistikparks). Zumindest bei der Erstvermietung werden oft, wenn auch nicht immer, lange Mietvertragslaufzeiten erzielt.

Oft Großmieter für Hallen

In vielen Fällen sind ganze Hallen an einzelne Großmieter vermietet. Die größten Logistikobjekte, die in Europa bislang fertiggestellt wurden, umfassen mehr als 120000 Quadratmeter pro Objekt. Damit entstand in den vergangenen 20 Jahren ein Produkt, das – ganz im Gegensatz zu Lagerhallen – hinsichtlich Größe (und damit Investitionsvolumen), Mietvertragslaufzeit, Mieterbonität und Standortqualität mit Büro- oder Einzelhandelsobjekten vergleichbar ist und dementsprechend immer stärker in den Investitionsfokus internationaler Kapitalanleger geriet.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass große internationale Inves-

toren die Immobilienklasse „Logistik- und Distributionsimmobilien“ für sich entdeckt haben, und neben einem auch weiterhin erwarteten Renditevorteil offenbar längerfristige Trends sehen, die dieser Anlageklasse Vorteile gegenüber anderen Immobilienklassen bringen sollten. Solche Trends wurden sowohl von Immobilienberatungsfirmen wie JLL oder CB Richard Ellis untersucht, als auch von Logistikbetreibern selbst, und man kann hierzu eine Reihe von Schlussfolgerungen finden, die in vielen oder allen einschlägigen Ausführungen auftauchen.

Langfristige Trends sprechen für Logistik

Zunächst ist generell davon auszugehen, dass das Wiederaufleben von Wirtschaftswachstum in Europa nach der globalen Finanzkrise, und damit verbunden von privater Konsumnachfrage, dem Logistikimmobilienmarkt tendenziell nützt. Schließlich sind Logistikimmobilien noch stärker von einer Krise betroffen als Einzelhandelsimmobilien.



Unser Netzwerk: Die richtigen Partner für den besten Service.

Erfahren Sie alles über unsere Services rund um die Bewertung und Abwicklung von Non-Performing Loans, Performing Loans und Immobilien.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Gemeinsam Netzwerken
auf der EXPO REAL:
Halle: C2/Stand 021

Einzelhändler versuchen in einer Krisensituation, ihre Läden so lange wie möglich offen zu halten müssen aber parallel die Kosten reduzieren. Dabei sind Lagerkosten ein wesentlicher Kostenfaktor.

Aber genau so werden diese Einzelhändler, die in direktem Kontakt mit dem Konsumenten stehen, schnell wieder zu den wichtigsten Kunden von Logistikunternehmen, wenn einmal der Aufschwung einsetzt. Dies gilt für Einzelhändler im Lebensmittelbereich aber genauso für Händler in den Sparten Elektronik, Mode, Pharma, Sportartikel und so weiter, die alle wesentlich zur Mieternachfrage für Logistikimmobilien in den vergangenen Jahren beitrugen. JLL schätzt den aktuellen Leerstand bei Logistikimmobilien auf lediglich zirka sechs Prozent.

Strukturelles Wachstum auf dem Elektronikmarkt

Besonders stark ist die Nachfrage von Elektronikhändlern. Die Nachfrage nach Lager- und Vertriebsflächen für elektronische Artikel wie Laptops, Smartphones und Tablets spielten in den letzten Jahren eine wesentliche Rolle, da der strukturelle Nachfragetrend nach diesen Gütern weiter nach oben wies. Unabhängig von einer Verschiebung vieler Geschäftsmodelle in Richtung „E-Commerce“ gibt es weiterhin ein strukturelles Wachstum auf dem Markt für Elektronikartikel, wie Smartphones, Tablets, Laptops und Smart-TVs et cetera. Dieser Trend sollte noch einige Zeit andauern, ausgehend von steigendem Wohlstand in Wachstumsmärkten wie Osteuropa, genauso wie von dem immer schnelleren „Upgrade-Zyklus“. Dies ist ein längerfristiger Trend, unabhängig vom aktuellen Konjunkturzyklus in Europa.

Das Wachstum von E-Commerce hat einen wesentlichen Einfluss auf die Nachfrage nach Logistikflächen. Experten schätzen, dass E-Commerce in den letzten Jahren in einigen europäischen Märkten für bis zu 40 Prozent der dortigen Mietabschlüsse für Logistikimmobilien verantwortlich zeichnete. Das in den kommenden Jahren im zweistelligen Prozentbereich erwartete Wachstum für Online-Handel wird generell die Nachfrage nach Logistikflächen antreiben, aber auch die Notwendigkeit der Neukonfiguration bestimmter Flächen aufzeigen. Der Immobiliendienstleister CBRE und andere führen als wesentlichste

Hürde für das Wachstum beim Online-Shopping Konsumentenbedenken hinsichtlich der Schnelligkeit, des Komforts, der Verlässlichkeit und Kosten der Auslieferung an. Daher bildet die Entwicklung von Auslieferungs- oder Abholfazilitäten, inklusive sogenannter „Fulfillment-Zentren“, sowie die Errichtung einer Logistik- und Lieferkette, die solche Zentren unterstützt, eine große Herausforderung, aber auch eine Chance für weiteres Wachstum im Logistiksektor. Beispielsweise ist laut CBRE der Anteil der Vermietung von „XXL-Logistikhallen“ – also Logistikimmobilien über 50 000 Quadratmetern – an der gesamten Vermietung von Logistikimmobilien in den drei Kernmärkten Deutschland, Frankreich und Großbritannien auf über 25 Prozent gestiegen – 2008 betrug dieser Anteil noch unter 15 Prozent.

Am anderen Ende der E-Commerce-Lieferkette steht der sogenannte „Final Mile Hub“ – die schnelle Lieferung bestellter Produkte während des ganzen Tages wird immer mehr zur Norm, und auch das Management von Retouren ist eine immer größere Aufgabe. Fulfillment-Zentren oder XXL-Logistikhallen werden daher immer mehr von solchen ringförmig um größere Ballungsräume angeordneten, nachgelagerten Verteilzentren unterstützt. Auch das ist ein Trend, der von Investoren bereits erkannt wurde.

Riesige Zentren in Mitteleuropa

Fundamental wird dieser Mega-Trend „E-Commerce“ von den beiden anderen Mega-Trends „Globalisierung“ und „Demografischer Wandel“ unterstützt. Durch die effektive Abschaffung der Grenzen in Europa haben sich Einzelhändler neue Absatzmärkte erschließen können, unterstützt von den Möglichkeiten des Online-Handels. Dementsprechend bauen Händler ihre Vertriebsnetze um, genauso wie es Betriebe des produzierenden Gewerbes mit ihren Beschaffungsnetzen tun, indem sie stärker mit internationalen Lieferanten kooperieren, oder gleich ihre Produktionsstätten ins Ausland verlagern. Osteuropa profitiert davon in Europa mit am Stärksten. Amazon hat beispielsweise in den letzten Jahren riesige Fulfillment-Center in Polen und Tschechien errichtet und bedient von dort aus ganz Europa.

Demografischer Wandel ist ebenfalls ein wesentlicher Faktor für Konsumwachstum. Wenn Menschen älter werden, konsumieren sie länger im Leben, und das

kreiert neue Produkte und Dienstleistungen, für welche wiederum neue Vertriebslösungen notwendig werden. Beispielsweise wird die tägliche Lieferung von Lebensmitteln und anderen Produkten in die Wohnungen und Häuser älterer Menschen in naher Zukunft weitverbreiteter sein als noch heute. Hier können beispielweise sogenannte „Dark Stores“ eine Rolle spielen. Diese „Supermärkte ohne Fenster“ sind eine Mischung aus Laden und Lager, in denen nur die Angestellten „einkaufen“ und damit online getätigte Einkäufe abwickeln.

Sie passen typischerweise an den Stadtrand, um von dort aus dicht bevölkerte Regionen zu beliefern. Supermarktbetreiber wie Tesco in Großbritannien oder Rewe in Deutschland nutzen dieses Konzept bereits, als Alternative zur Auslieferung aus Zentrallagern. Dies lässt nun für Investoren die Grenze zwischen Logistik- und Einzelhandelsimmobilien verschwimmen, denn worin sollte aus reiner Immobiliensicht noch der Unterschied zwischen solchen Dark Stores und Supermärkten bestehen?

Outsourcing komplexerer Dienstleistungen

Auch der anhaltende Trend des „Outsourcing“ steigert die Nachfrage auf den Logistikmärkten. Für viele Unternehmen stellt Outsourcing durch Auslagerung an Dritte eine Möglichkeit der Kostenreduzierung und der Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit dar. Während traditionell nur einfache Transport- und Lagerfunktionen ausgelagert wurden, wird es mehr und mehr üblich, auch komplexere Dienstleistungen an dafür spezialisierte Gesellschaften auszulagern.

Dies wird auch als Kontraktlogistik oder „supply chain management“ bezeichnet. Sogenannte „3PL“ Dienstleister („Third Party Logistics Provider“) sind der natürliche Nutznießer dieses Trends. 3PLs sind bereits heute die größte einzelne Kundengruppe von Betreibern moderner Logistikimmobilien. Zusammenfassend ist festzustellen, dass diese Trends überall in Europa aber auch weltweit die Nachfrage nach modernen Logistik- und Distributionsflächen weiterhin stützen. Diese globalen Trends erklären zumindest teilweise das immer stärkere Interesse von internationalen Investoren an Logistik- und Distributionsimmobilien in Europa, das wir in den vergangenen Jahren beobachten konnten.