Logistikimmobilienreport

Deutschland | Gesamtjahr 2014
Erschienen im April 2015

Der deutsche Logistikmarkt

- Der Logistikstandort Deutschland
- Der Vermietungsmarkt für Lager-/Logistikflächen
- Der Investmentmarkt für Logistik-/Industrieimmobilien

Inhaltsverzeichnis

Vorwort ... **3**

Der Logistikstandort Deutschland ... **4**

Der Vermietungsmarkt für Lager-/Logistikflächen ... **6**
Angebot ... 6
Grundstücksverfügbarkeit ... 8
Lager-/Logistikflächenumsatz ... 9
Umsatz nach Branchen und Größenklassen ... 13
Umsatz in Neubauten/Projektentwicklungen ... 14
Regionale Schwerpunkte ... 17
Mieten und Mietvertragslaufzeiten ... 20

Der Investmentmarkt für Logistik-/Industrieimmobilien ... **22**
Transaktionsvolumen ... 22
Art und Herkunft der Investoren ... 24
Art und Herkunft der Verkäufer ... 25
Entwicklung der Renditen ... 26

Ausblick ... **27**

Vorwort

Der Logistikimmobilienreport von JLL feiert in diesem Jahr sein 10. Jubiläum. Grund genug, einen kurzen Blick auf die zurückliegende Dekade zu werfen. Für die Logistikimmobilie ist diese außerordentlich positiv verlaufen. Die Gewerbeimmobilien-Kategorie hat nicht nur die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise gut überstanden. Sie hat vielmehr einen beispiellosen Aufwärtstrend gezeigt und sich in den letzten Jahren als eigenständige Asset-Klasse etabliert. Weltweit und auch in Deutschland sind Logistikimmobilien mittlerweile ein fester Bestandteil professioneller Anlegerportfolios.
Ein wesentlicher Treiber dieser Entwicklung ist der rapide wachsende Onlinehandel mit seinem steigenden Bedarf an Logistik- und Lagerflächen.
Der Investmentmarkt für Logistikimmobilien hat vor diesem Hintergrund 2014 einen neuen Rekordwert erreicht. Mit knapp 3,6 Mrd. Euro Transaktionsvolumen stieg der Anteil der Lager- und Logistikimmobilien am gesamten Investmentvolumen in Gewerbeimmobilien gegenüber 2013 von sieben auf neun Prozent. Die Chancen stehen gut, dass auch das Jahr 2015 mit einem Transaktionsvolumen oberhalb von drei Mrd. Euro abschließen wird.
Der Vermietungsmarkt erzielte 2014 ein Umsatzvolumen von rund 5,6 Mio. m^2. Damit wurde das nach 2011 zweithöchste Flächenvolumen erreicht. Das Plus gegenüber 2013 lag bei elf Prozent, der 5-Jahres-Durchschnitt wurde um mehr als ein Fünftel übertroffen. Mieter und Eigennutzer realisieren bevorzugt Flächen in Neubauten, sodass kontinuierlich neue Produkte für den Investmentmarkt entstehen. Setzt sich die positive Konjunkturentwicklung fort, rechnen wir für 2015 erneut mit einem Lagerflächenumsatz oberhalb von fünf Mio. m^2.
JLL zählt seit vielen Jahren zu den führenden Anbietern von Beratungsdienstleistungen für Industrie- und Logistikimmobilien. Unsere Teams an allen wesentlichen Logistikstandorten Deutschlands stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und freuen uns auf Ihre Fragen und Anregungen.

Ihr Timo Tschammler im April 2015
Management Board Germany, Office & Industrial
Jones Lang LaSalle GmbH

Ihr Willi Weis im April 2015
Head of Industrial Investment Germany
Jones Lang LaSalle GmbH

Der Logistikstandort Deutschland

Die deutsche Wirtschaft ist 2014 im fünften Jahr in Folge gewachsen. Das preisbereinigte Wachstum des Bruttoinlandsproduktes lag nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes bei durchschnittlich 1,5 % und zeigt sich damit im Vergleich zu den beiden Vorjahren deutlich positiver (2013: 0,1 %, 2012: 0,4 %). Für 2015 erwarten die Wirtschaftsforschungsinstitute für Deutschland ein Wachstum zwischen 1,5 % und 2 %.

Als stark exportorientiertes Land profitiert Deutschland von der Globalisierung und der weiterhin positiven Entwicklung des Welthandels, dies spiegelt sich auch in der Außenhandelsstatistik wider. Laut der vorläufigen Ergebnisse des Statistischen Bundesamtes wurde 2014 die 1 Billionen-Marke erneut überschritten, es wurden Waren im Wert von 1133,5 Milliarden Euro von Deutschland exportiert und Waren im Wert von 916,6 Milliarden Euro importiert. Somit erreichte die deutsche Wirtschaft erneut einen Rekordexportwert. Der Exportüberschuss lag bei 216,9 Milliarden Euro und übertraf den bisherigen Höchstwert aus dem Jahr 2007 (195,3 Mrd. Euro) deutlich. Für 2014 rechnet der Branchenverband BGA für den Außenhandel mit einer weiterhin positiven Entwicklung von bis zu 4,5 %, Wachstumsimpulse werden aus den USA und China erwartet. Kritisch sieht der BGA insbesondere die Niedrigzinspolitik der EZB, sowie die weltweiten, politischen Unruhen – die Ausfuhren nach Russland und in die Ukraine seien bereits deutlich zurückgegangen.

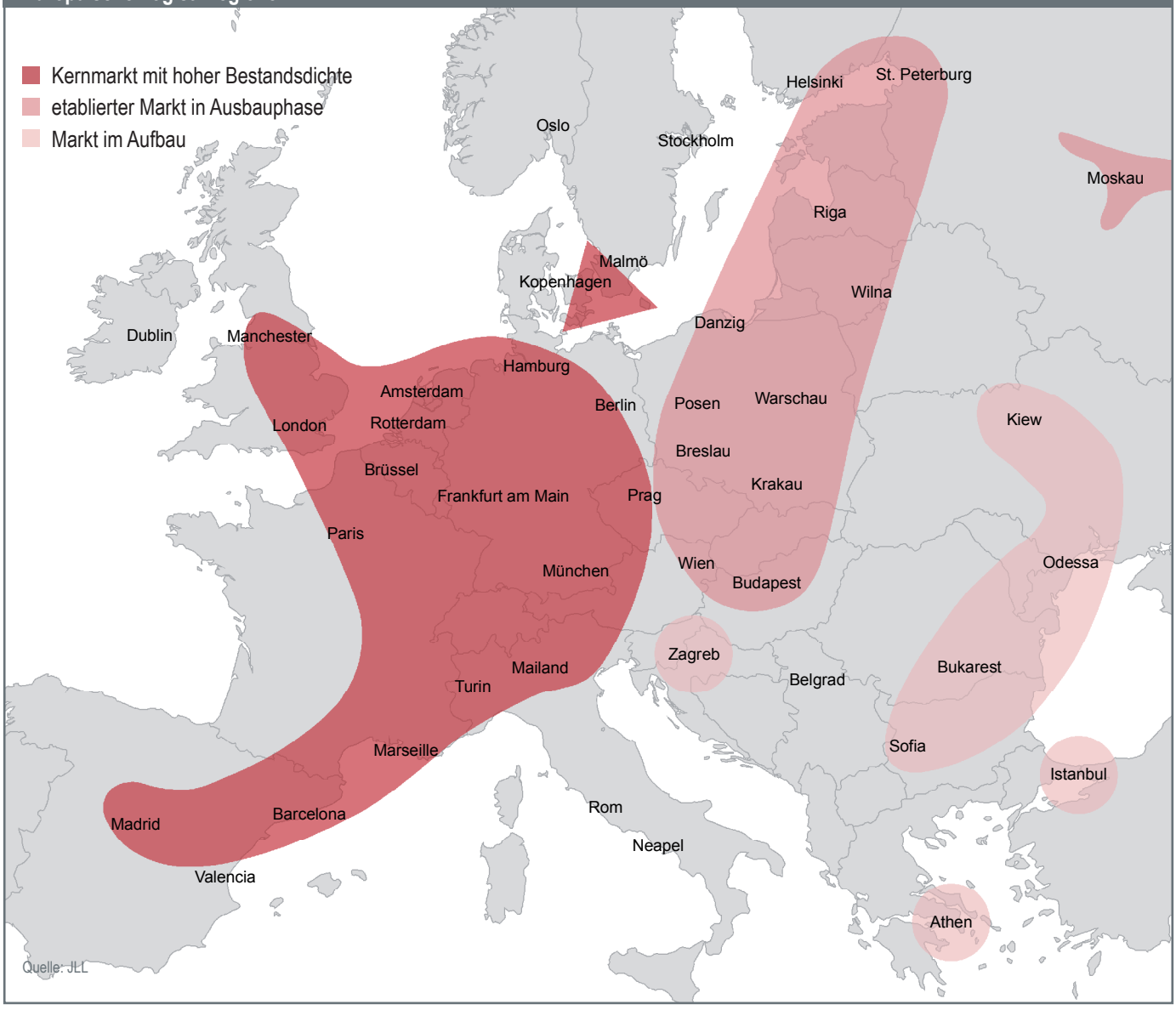
Deutschland zählt innerhalb Europas zu einem der Top Logistikstandorte. Die Logistikbranche gehört zu den Wachstumsbranchen. Gemäß der aktuellen Studie „Top 100 der Logistik 2014/2015“, die von der Fraunhofer-Arbeitsgruppe für SCS herausgegeben wurde, wuchs die Logistikwirtschaft 2013 in Deutschland um knapp 1 %. Hier wurden mit ca. 230 Mrd. Euro (2013) erneut die höchsten Logistikumsätze innerhalb Europas (insgesamt 930 Mrd. Euro) registriert. Der Abstand zum zweiten und dritten Platz ist deutlich: Frankreich setzte ca. 126,8 Mrd. Euro um und Großbritannien ca. 88,5 Mrd. Euro. Rund 2,89 Mio. Menschen sind in Deutschland im Logistiksektor beschäftigt.

Viele positive Standortvorteile, die für die Logistikbranche von Bedeutung sind, kennzeichnen Deutschland, so z. B. die geographische Lage im Mittelpunkt Europas und ein umfangreiches Bundesstraßen-, Autobahn- und Schienennetz. Zudem ist Deutschland mit rund 81 Mio. Einwohnern das bevölkerungsreichste Land der EU und somit ein attraktiver Absatzmarkt, der im Fokus internationaler Handelsunternehmen steht. Auch das Informations- und Kommunikationsnetz, welches den Einsatz hochwertiger Logistikdienstleistungen erst möglich macht, ist gut ausgebaut.

Das Transportaufkommen im Güterverkehr ist im Jahr 2014 stark gewachsen. Laut der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten vorläufigen Zahlen zum Transportaufkommen war ein Plus von 2,9 % auf 4,5 Mrd. Tonnen und somit ein neuer Rekordwert zu verzeichnen. Der Straßengüterverkehr, der in Deutschland mit ca. 78 % den höchsten Anteil am Transportaufkommen ausmacht, stieg um 3,7 % auf 3,5 Mrd. Tonnen. Auch die See- (2,4 %) und Binnenschifffahrt (0,8 %), sowie der Luftverkehr (2,9%) verbuchten Zuwächse. Dagegen war beim Eisenbahngüterverkehr ein Rückgang (-2,4 %) zu verzeichnen.

Zum Jahresbeginn 2015 hat sich das Gesamtklima in der Logistikwirtschaft aufgehellt. Der BVL Logistik-Indikator meldete als Ergebnis seiner Februarbefragung einen moderaten Anstieg des Gesamtklimawertes auf 128,7 Punkte. Der Indikator, der vom Institut für Weltwirtschaft (ifW) für die Bundesvereinigung Logistik e.V. (BVL) berechnet wird, beruht auf der dreimonatlichen Expertenbefragung von 200 deutschen Unternehmen (die eine Hälfte der befragten Unternehmen besteht aus Speditionen und anderen Logistikdienstleistern, die andere Hälfte aus Unternehmen aus Industrie und Handel). Der Anstieg ist auf eine positivere Einschätzung der Geschäftsaussichten für die kommenden 12 Monate zurückzuführen.

Europäische Logistikregionen



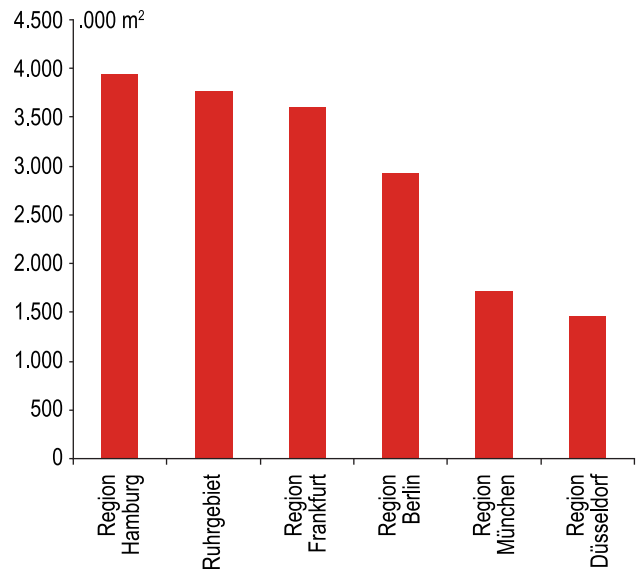
Der Vermietungsmarkt für Lager- und Logistikflächen

Angebot

Über den Bestand oder Leerstand von Lager-/ Logistikgebäuden bzw. –flächen gibt es keine offiziellen Statistiken. Eine gute Annäherung bietet die „Fraunhofer Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCC“, sie hat im Rahmen ihrer Studie „Logistikimmobilien – Markt und Standorte 2013“ umfangreiche Untersuchungen vorgenommen und einen Bestand für Logistikimmobilien in Deutschland von ca. 330 Mio. m² (+/- 10 %) ausgewiesen. Dieser Bestand beinhaltet alle logistisch genutzten Flächen unabhängig von ihrer Größe, des Alters, der Gebäudequalität oder ihrer Drittverwendungsfähigkeit. Von diesem erfassten Gesamtbestand erfüllen nur rund 15 % der Flächen die nachfolgend aufgeführten Kriterien, die für eine logistische Nutzung erforderlich sind: sie sind mindestens 8.000 m² groß, verfügen über eine lichte Höhe von mindestens 6,5 m und wurden nach 1985 errichtet. Damit reduziert sich der für Investoren grundsätzlich interessante Gesamtbestand deutschlandweit auf rund 55 Mio. m². Zu diesen investorenrelevanten Immobilien zählt auch der von JLL in den „Big 5“-Ballungsräumen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München erhobene und jährlich fortgeschriebene Bestand, der sich Ende 2014 auf ca. 13,7 Mio. m² beläuft. Addiert man die Flächen im Ruhrgebiet hinzu, sind es rund 17,4 Mio. m², die sich insgesamt auf ca. 860 Immobilien verteilen. Über den größten Bestand verfügt mit ca. 3,9 Mio. m² die Region Hamburg, dichtauf folgt das Ruhrgebiet mit knapp 3,8 Mio. m² und auf Platz drei die Region Frankfurt mit rund 3,6 Mio. m².

Ende 2014 befanden sich in den „Big 5“-Ballungsräumen rund 513.000 m² Lagerflächen im Bau, 9 % weniger als ein Jahr zuvor. Rund 47 % der Flächen werden für Eigennutzer errichtet und 34 % der Flächen sind bereits vorvermietet, 19 % werden spekulativ gebaut (2013 waren es 15 %). Die spekulative Bautätigkeit hat im Jahresvergleich zwar leicht zugenommen, bewegt sich mit ca. 99.000 m² in den „Big 5“-Ballungsräumen weiterhin auf einem niedrigen Niveau. Die meisten Flächen werden derzeit in den Regionen

Bestand von Logistikflächen



Folgenden Kriterien gelten für die Flächen:

- sie eignen sich für eine logistische Nutzung,
- sie sind mindestens 8.000 m² groß,
- sie verfügen über eine lichte Höhe von mindestens 6,5 m und
- sie wurden nach 1985 errichtet

Abgrenzung der Regionen:
Frankfurt: Betrachtet wird die gesamte Region Frankfurt inkl. Wiesbaden und Mainz. Die räumliche Abgrenzung erfolgt im Norden durch Butzbach (Wetterau-Kreis), im Osten durch Hanau (Main-Kinzig-Kreis), im Süden durch Bensheim/Heppenheim (Kreis Bergstraße) und im Westen durch Ginsheim-Gustavsburg (Kreis Groß-Gerau)
Hamburg: Betrachtet wird die Stadt Hamburg sowie vier Teilmärkte im Umland: Umland-Nord begrenzt durch Norderstedt, Quickborn, Kaltenkirchen, Henstedt-Ulzburg; Umland-Ost begrenzt durch Bargteheide, Ahrensburg, Trittau, Schwarzenbek, Geesthacht; Umland-Süd begrenzt durch Lüneburg, Winsen (Luhe), Buchholz, Buxtehude; Umland-West begrenzt durch Wedel, Uetersen-Tornesch.
Ruhrgebiet: Betrachtet werden Duisburg, Kreis Wesel, Oberhausen, Mülheim, Bottrop, Essen, Gelsenkirchen, Herne, Bochum, Kreis Recklinghausen, Dortmund, Ennepe-Ruhr-Kreis, Hagen, Kreis Unna, Hamm
Berlin: Betrachtet wird das Berliner Stadtgebiet und das angrenzende Umland
München: Betrachtet wird die Region München, die neben der Stadt München die bedeutendsten Städte und Gemeinden der Landkreise Dachau, Ebersberg, Erding, Freising, Fürstenfeldbruck, München sowie Starnberg umfasst.
Düsseldorf: Betrachtet werden Düsseldorf, Erkrath, Hilden, Ratingen, Neuss, Krefeld, Kaarst, Haan, Grevenbroich, Korschenbroich, Langenfeld, Meerbusch, Rommerskirchen, Dormagen, Willich

Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

Hamburg (161.000 m²) und Frankfurt (141.000 m²) gebaut. In beiden Regionen sind über 80 % der Neubauflächen bereits vermietet oder werden für Eigennutzer errichtet.

In den meisten Logistikregionen ist das Angebot verfügbarer Bestandsobjekte zur Anmietung sehr knapp – insbesondere in der Größenordnung ab 10.000 m². Diese Situation führte auch 2014 dazu, dass viele flächensuchende Unternehmen ihre alten Mietverträge verlängerten, auch wenn die alte Fläche nicht mehr optimal passte. Mieter, die Flächen in Neubauprojekten mieten wollen, werden mit hohen Anforderungen seitens der Entwickler und Investoren konfrontiert. Neben der detaillierten Prüfung des Standortes und der Bonität des Unternehmens stehen insbesondere feste und lang laufende Mietverträge (10 Jahre oder mehr) im Fokus. Zudem sollte die Immobilie nachnutzbar/nachvermietbar sein und nutzerspezifische Besonderheiten möglichst durch diesen finanziert werden, insbesondere bei mittleren Mietvertragslaufzeiten von fünf bis sieben Jahren. Die Nachvermietbarkeit einer Immobilie wird z.B. durch eine sogenannte „Multi-User- Lagerhalle“ gewährleistet, ihre idealtypischen Kriterien haben sich gegenüber den Vorjahren kaum verändert (siehe Tabelle).

Das beständig wachsende Transaktionsvolumen auf dem Investmentmarkt könnte dazu führen, dass Entwickler ihre strengen Anforderungen an Mietvertragslaufzeit, Standort und Mieterbonität in der Erwartung eines Verkaufs zu akzeptablen Konditionen etwas lockern. Bei den bevorzugt gefragten „Core“-Produkten (hierbei handelt es sich um Top Objekte in Top Lagen, mit einem langfristigen Mietvertrag und einem bonitätsstarken Mieter), herrscht nach wie vor ein starker Wettbewerb unter Entwicklern und Investoren. Bei mittleren Mietvertragslaufzeiten, Standorten außerhalb der Top Lagen und mittlerer Mieterbonität nimmt die Wettbewerbsintensität ab. Häufig bleibt dem Nutzer nur der Weg des Eigeninvestments, um ein Projekt für ihn wirtschaftlich durchzuführen. Dies wird auch durch das weiterhin sehr günstige Zinsniveau erleichtert.

Die Abbildung auf Seite 14 zeigt, dass in den letzten fünf Jahren jährlich mehr Neubauflächen von Eigennutzern als von Mietern umgesetzt wurden. Insgesamt wurden für Eigennutzer seit 2010 rund

Anforderungen an eine Logistikimmobilie

- eingeschossige Halle
- Hallenhöhe 10-12 m (min. 10 m UKB = Unterkante Binder)
- Stützenabstand 12 x 24 m
- Tragkraft Hallensohle min. 5 t/m²
- große Anzahl von Rampen, ein ebenerdiges Tor pro Abschnitt (min. eine Überladebrücke pro 1.000 m² Halle)
- zweiseitige Andienung bei Umschlagslagern
- Rangier-/Hoffläche mit einer Mindesttiefe von 35 m
- Unterteilbarkeit für mehrere Nutzer
- Sprinkleranlage (z.B. ESFR Sprinklerung, nach Erfordernis Regalsprinkler)
- Gasheizung
- vollständige Umzäunung des Grundstücks
- ausreichend Parkplätze für PKW / LKW und Trailer
- Büroanteil 5-10 %
- 45-60 % überbaute Grundstücksfläche
- potentielle Erweiterbarkeit
- flexible Nutzung um die Anpassungsfähigkeit zu gewährleisten
- Drittverwertbarkeit
- möglichst mit Flachgründung
- Betonsohle ohne/wenig Fugen
- Stahlbetonstützen
- Dachtragwerk nach wirtschaftlichen Anforderungen
- flachgeneigte Dachflächen
- Fassadenelemente aus Betonsandwich-/Metallsandwichelementen
- Überladebrücken Tragfähigkeit 6 t/m²
- Hallengrößen min. 10.000 m² (ggf. teilbar)
- Sohlenebenheitstoleranzen nach DIN 18202 Tabelle 3, Zeile 3-4
- Zertifizierung nach DGNB, Leed oder BREEAM

8,14 Mio. m² Hallenflächen errichtet, auf Projektentwicklungen für Mieter entfielen 6,32 Mio. m². Knapp 41 % dieser Eigennutzerumsätze fanden außerhalb der etablierten 17 Logistikcluster statt (bei den Anmietungen waren es nur 21 %), dies ist u.a. auch dadurch zu erklären, dass außerhalb der Cluster die Verfügbarkeit von größeren logistikgeeigneten Grundstücken höher ist und die Grundstückspreise niedriger sind.

Deutschlandweit beträgt das Verhältnis von Eigennutzerumsatz zu Vermietungsumsatz im Betrachtungszeitraum 43 % zu 57 %. Regional zeigen sich allerdings signifikante Unterschiede so sind in den institutionellen Vermietermärkten wie z.B. München und Berlin mit je rund 80 % die Anteile der reinen Vermietungen am Gesamtumsatz überdurchschnittlich hoch. In Regionen wie Osnabrück/Münster und Rhein-Neckar beispielsweise liegen die Anteile der Eigennutzer über dem bundesweiten Durchschnitt.

Grundstücksverfügbarkeit

Die Verfügbarkeit von logistikgeeigneten Grundstücken ist in den Top-Logistikregionen weiterhin knapp, hier hat sich die Situation durch die starke Neubautätigkeit in den letzten Jahren noch verschärft. In vielen der etablierten Logistikregionen z.B. den „Big 5“ sowie Stuttgart und Köln sind die kommunalen Möglichkeiten der Grundstücksschaffung begrenzt. Hinzu kommt, dass „Logistik“ häufig in Konkurrenz mit anderen Nutzungsarten steht und viele Gemeinden Produktionsansiedlungen bevorzugen, da diese mehr Arbeitsplätze schaffen. Auch von der örtlichen Bevölkerung werden geplante Logistikansiedlungen oft abgelehnt. Neubauvorhaben werden häufig von Bürgerprotesten begleitet und manchmal sogar verhindert. Die Pläne der Bundesregierung die Flächenversiegelung einzuschränken und bis zum Jahr 2020 den täglichen Flächenverbrauch von derzeit ca. 80 ha auf 30 ha zu reduzieren, werden sich ebenfalls limitierend auswirken.

Immer häufiger wird daher das Thema Flächenrecycling und „brownfield development“ für Entwickler interessant. Darunter versteht man die Umnutzung von Industriebrachen oder ehemals militärisch genutzter Areale in logistikgeeignete Grundstücke. Bestehende industrielle Altstandorte werden abgerissen, dekontaminiert und neu bebaut. Vorteilhaft sind die meist niedrigeren Auflagen und Vergabekriterien als bei „Greenfields“ (Projekten auf der grünen Wiese), in der Regel ist auf diesen Brachen bereits Baurecht vorhanden, die Grundstücke liegen oft in Top Lagen in den Ballungsräumen und verfügen über eine gute Infrastruktur (Anbindung an ÖPNV, Versorgungsleitungen für Strom, Gas, Wasser, Abwasser). Auch eine mögliche politische Förderung der Projekte (regionale und europäische Fördertöpfe zur Aktivierung von Brachland) und der Imagegewinn für die Logistik durch das Schaffen von Arbeitsplätzen im lokalen Umfeld und die Revitalisierung einer Brachfläche sind positive Aspekte. Der Hauptnachteil bei der Entwicklung eines Brownfields liegt in der möglichen Kontamination des Bodens, dieses Risiko gilt es im Vorfeld möglichst genau einzuschätzen. Es sind

Kaufpreise für Logistikgrundstücke 2014

Region	in Euro/m²	
	von	bis
München	170	350
Frankfurt	70	250
Stuttgart/Heilbronn	90	250
Düsseldorf	85	200
Nürnberg	100	170
Hamburg	80	150
Rhein-Neckar	100	150
Köln-Bonn	80	150
Bremen	60	130
Hannover/Braunschweig	70	130
Berlin	25	120
Ruhrgebiet	45	95
Mönchengladbach	60	80
Osnabrück/Münster	35	75
Kassel/Bad Hersfeld	35	65
Leipzig/Halle	30	65
Erfurt	20	60

Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

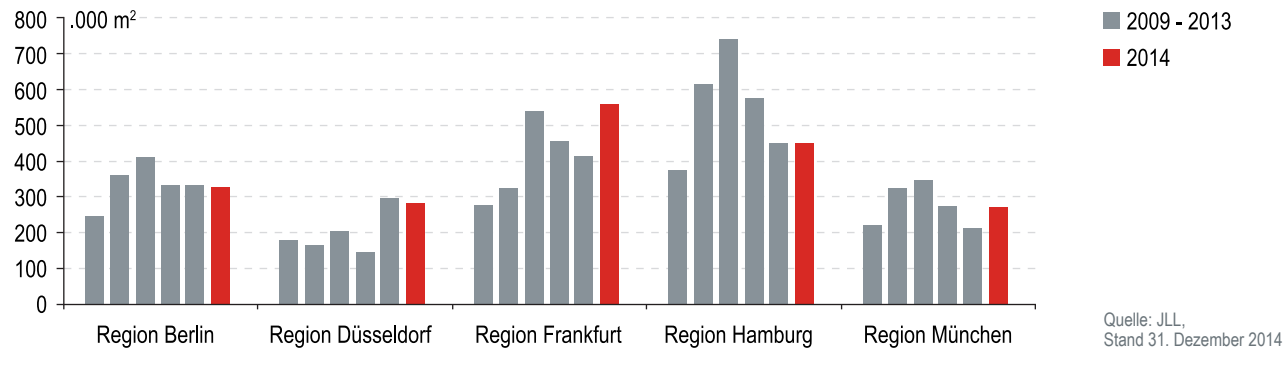
intensive Voruntersuchungen (Kontaminationen, Bomben, Rohre, Gifte, etc.) erforderlich, die Entwickler gehen hier in Vorleistung (Bodenproben, historische Recherche der vorherigen Nutzungen). Die notwendige Bodensanierung ist oft teuer und aufwendig. Daher sollte die Attraktivität des Standortes den finanziellen Mehraufwand zumindest ausgleichen (Kosten-Nutzen-Balance). Es gibt bereits viele positive Beispiele für die Entwicklung eines Brownfields z.B. auf dem Gelände der Westfalenhütte in Dortmund oder auf dem Logport Areal in Duisburg. Auch in den „Big 5“ wurden 2014 rund 21 % der insgesamt fertiggestellten Hallenflächen auf Brownfields errichtet. Die Kaufpreise für Logistikgrundstücke bewegten sich 2014 zwischen 20,00 Euro/m² (Erfurt) bis zu 350,00 Euro/m² (z. B. im Umfeld des Münchner Flughafens) – jeweils in erschlossenem Zustand. Mehrheitlich blieben die Kaufpreise im Jahresvergleich stabil, in sechs Regionen waren teils deutlich Anstiege zu verzeichnen so z.B. in München, Stuttgart/Heilbronn und Nürnberg.

Lager-/Logistikflächenumsatz

2014 haben die guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die stabile ökonomische Basis in den Unternehmen und die günstigen Finanzierungsbedingungen für Eigennutzer und Mieter gleichermaßen zu einem überdurchschnittlich hohen Flächenumsatz auf dem Logistikmarkt geführt. Deutschlandweit wurden rund 5,6 Mio. m² Lager-/Logistikflächen umgesetzt (Eigennutzer und Vermietungen) und damit das zweithöchste Flächenvolumen nach 2011 erzielt. Der Vorjahreswert wurde um 11 %, der fünfjährige Durchschnittswert um 20 % übertroffen. Der Anteil der Eigennutzer erreichte 43 %, das damit umgesetzte Volumen verzeichnete im Jahresvergleich ein Plus von 5 % und markiert mit 2,4 Mio. m² einen neuen Höchstwert. Die Umsätze durch Vermietungen stiegen im selben Zeitraum um 15 % an, blieben aber um 17 % hinter dem bisherigen Rekordjahr 2011 zurück. Anders als im Rekordjahr 2011 steht das Umsatzergebnis 2014 auf breiterer Basis. 2011 wurde gepuscht durch den Umsatz von E-Commerce Unternehmen in einer Größenordnung von insgesamt über 900.000 m². Allein Amazon mietete an mehreren Standorten mehr als 500.000 m² an. 2014 erzielte ohne einen solchen Sondereffekt dieses gute Ergebnis. Für 2015 erwarten wir vor dem Hintergrund einer weiterhin guten konjunkturellen Entwicklung eine stabile Nachfrage nach Lagerflächen. Vorausgesetzt, das Wirtschaftswachstum erreicht die prognostizierten 1,5 – 2,0 %, könnte auch 2015 die 5 Mio. m² Marke erreicht werden.

Analysiert man das Umsatzvolumen in den „Big 5“-Ballungsräumen (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München) so wurde hier mit insgesamt 1,89 Mio. m² ebenfalls das zweitbeste Ergebnis der letzten zehn Jahre (nach 2011 mit 2,25 Mio. m²) erreicht. Der Vorjahreswert wurde um 11 %, die fünf- und zehnjährigen Durchschnitts-

Lagerflächenumsatzentwicklung in den „Big 5“-Ballungsräumen

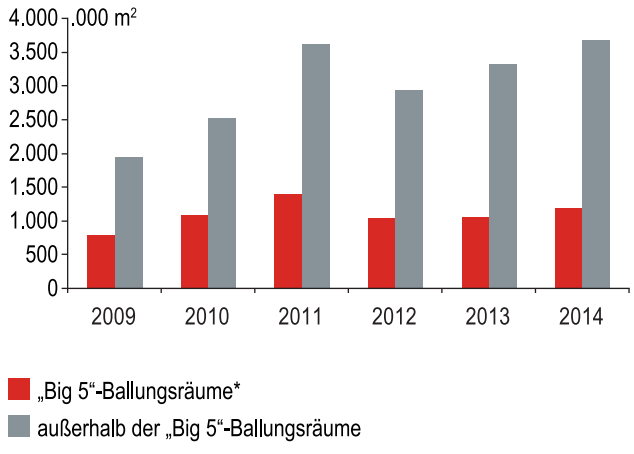


Quelle: JLL,
Stand 31. Dezember 2014

Lagerflächenumsätze Vermietungen/Eigennutzer bundesweit							
außerhalb der „Big 5"-Ballungsräume*	**2009 (m²)**	**2010 (m²)**	**2011 (m²)**	**2012 (m²)**	**2013 (m²)**	**2014 (m²)**	**2014/2013****
Vermietungen	847.300	1.381.200	2.032.000	1.637.300	1.533.100	1.753.800	14
Eigennutzer	1.107.900	1.141.900	1.585.900	1.299.600	1.778.300	1.912.600	8
Gesamt	1.107.900	2.523.100	3.617.900	2.936.900	3.311.400	3.666.400	11
in den „Big 5"-Ballungsräume	**2009 (m²)**	**2010 (m²)**	**2011 (m²)**	**2012 (m²)**	**2013 (m²)**	**2014 (m²)**	**2014/2013****
Vermietungen	957.200	1.431.900	1.781.900	1.365.500	1.206.200	1.406.000	17
Eigennutzer	338.900	363.400	464.300	418.900	499.900	484.300	-3
Gesamt	1.296.100	1.795.300	2.246.200	1.784.400	1.706.100	1.890.300	11
Insgesamt	**2009 (m²)**	**2010 (m²)**	**2011 (m²)**	**2012 (m²)**	**2013 (m²)**	**2014 (m²)**	**2014/2013****
Vermietungen	1.804.500	2.813.100	3.813.900	3.002.800	2.739.300	3.159.800	15
Eigennutzer	1.446.800	1.505.300	2.050.200	1.718.500	2.278.200	2.396.900	5
Gesamt	**3.251.300**	**4.318.400**	**5.864.100**	**4.721.300**	**5.017.500**	**5.556.700**	**11**

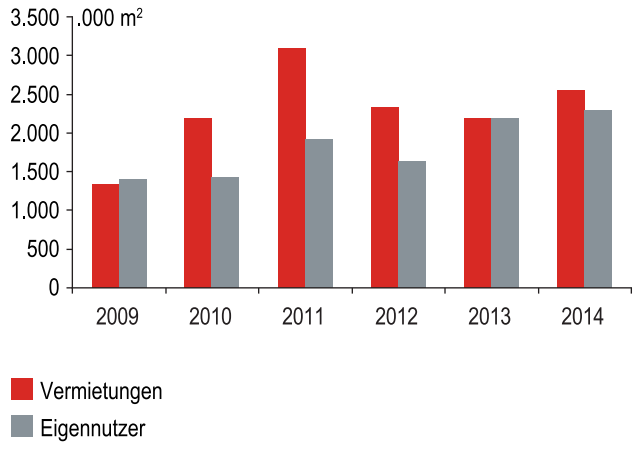
* berücksichtigt sind Abschlüsse ≥ 5.000 m²; ** Vergleich 2014 zu 2013 (in %);
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

**Lagerflächenumsatz Deutschland ≥ 5.000 m²
(innerhalb und außerhalb der „Big 5"-Ballungsräume)**



* Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München;
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

**Lagerflächenumsatz Deutschland ≥ 5.000 m²
(Vermietungen und Eigennutzer)**



Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

werte um 7 % bzw. 24 % übertroffen. Betrachtet man die Regionen einzeln, ergeben sich im Jahresvergleich signifikante Unterschiede. Während die Region Hamburg genau den Vorjahreswerte erreichte und Berlin und Düsseldorf geringfügige Rückgänge (-2 % und -4 %) verbuchten, profitieren die Regionen München (+27 %) und vor allem Frankfurt (+35 %) durch einen Anstieg der Umsätze in der Größenordnung ab 5.000 m² und verbuchen ein kräftiges Plus. Mit knapp 560.000 m² Umsatz erreichte Frankfurt einen neuen Höchstwert und den Spitzenplatz unter den Big 5. Die Region Hamburg – seit 2008 erstmals nicht auf Platz eins – folgt mit 450.000 m². Die drei größten Deals in den Big 5 entfallen auf Logistikdienstleister und bewegen sich zwischen 45.000 und 90.000 m²: in Dieburg bei Frankfurt baut Fiege rund 90.000 m² als Eigennutzer, Rhenus mietete ca. 52.000 m² in Neu Wulmstorf bei Hamburg und DSV rund 45.000 m² in Krefeld bei Düsseldorf. Diese drei sowie weitere acht Deals in der Größenordnung ab 20.000 m² fanden in Neubauten/Projektentwicklungen statt – nur zwei Umsätze mit mehr als 20.000 m² entfielen auf Bestandsobjekte. Hier zeigt sich das mangelnde Angebot an kurzfristig beziehbaren Bestandsflächen in dieser Größenordnung.

Seit 2003 betrachten wir in unseren Analysen neben den „Big 5"-Ballungsräumen auch die Gebiete außerhalb dieser Regionen und erfassen so den Lagerflächenumsatz deutschlandweit. Außerhalb der „Big 5" berücksichtigen wir nur Lagerflächenumsätze ab einer

Lager-/Logistikflächenumsätze* 2010-2014 Vermietungen und Eigennutzer

Logistikregion	Vermietungen in m²	Eigennutzer in m²	Gesamtumsatz in m²	Verhältnis (%)**
Hamburg	1.132.500	606.000	1.738.500	65 : 35
Ruhrgebiet	1.308.100	426.600	1.734.700	75 : 25
Frankfurt	995.100	577.300	1.572.400	63 : 37
Rhein-Neckar	490.500	701.000	1.191.500	41 : 59
Berlin	891.300	191.300	1.082.600	82 : 18
Hannover/Braunschweig	640.200	436.200	1.076.400	59 : 41
Stuttgart/Heilbronn	517.700	499.800	1.017.500	51 : 49
Osnabrück/Münster	291.800	579.800	871.600	33 : 67
Nürnberg	387.900	428.300	816.200	48 : 52
Leipzig/Halle	493.100	304.600	797.700	62 : 38
Erfurt	411.800	379.900	791.700	52 : 48
Düsseldorf	481.300	265.900	747.200	64 : 36
München	495.200	120.000	615.200	80 : 20
Köln/Bonn	437.700	141.700	579.400	76 : 24
Bremen	395.000	155.900	550.900	72 : 28
Kassel/Bad Hersfeld	403.900	146.700	550.600	73 : 27
Mönchengladbach	279.800	103.400	383.200	73 : 27
Summe Regionen	**10.052.900**	**6.064.400**	**16.117.300**	**62 : 38**
Außerhalb	2.294.000	3.400.700	5.694.700	40 : 60
Gesamtergebnis	**12.346.900**	**9.465.100**	**21.812.000**	**57 : 43**

* nur Flächen ≥ 5.000 m², ** Vermietungen/Eigennutzer
Quelle: JLL, Stand: 31. Dezember 2014

Von JLL vermittelte/beratene Anmietungen/Eigennutzerankäufe im Jahr 2014 ≥ 5.000 m² Mietfläche						
Ort	**Eigentümer/Investor (Verkäufer)**	**Mieter (Käufer)**	**Lager m²**	**Büro/Sozial m²**	**Neu-bau**	**Eigennutzer-ankauf**
Ehingen	Anton Schlecker e.K.*	vertraulich	120.000	4.300		x
Krefeld	Habacker Holding GmbH & Co. KG	DSV Solutions GmbH	45.000	7.000	x	
Worms	MARKANT Handels- und Industriewaren-Vermittlungs AG	vertraulich	42.800	3.500		
Haiger	vertraulich	ORANIER Heiz- und Küchentechnik GmbH	31.300	8.000		x
Uffenheim	Trost Auto Service	Adidas AG	27.700	950		
Halle a. d. Saale	Goodman Germany GmbH	ebay enterprise	26.300	1.300	x	
Neuwied	Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG	REWE Markt GmbH	24.000	1.700		
Dortmund	Garbe Logistic AG	Schenker Deutschland AG	20.000	800	x	
Pohlheim	Anton Schlecker e.K.*	Alternate Computer	16.600	1.500		x
Haßfurt	Panattoni Europe	Uponor GmbH	15.900	800	x	
Neu Wulmstorf	VGP Deutschland GmbH	syncreon Deutschland GmbH	14.800	1.400	x	
Höchstadt / Aisch	VGP Deutschland GmbH	C&A Mode GmbH & Co. KG	14.400	600	x	
Pritzwalk	ENEX	Glatfelter Falkenhagen GmbH	12.300	600		
Schleiz	Anton Schlecker e.K.*	Knoll GmbH	12.300	900	x	x
Langgöns-Niederkleen	Prologis Germany	van Eupen Logistik GmbH & Co. KG	11.800	200		
Ratingen	Alpha Industrial GmbH & Co. KG	ComPass Projekt Logistik GmbH	11.700	800	x	
Wustermark	Gateway Real Estate AG	Wepoba Wellpappenfabrik GmbH	10.500	100	x	
Heusenstamm	Levi Strauss Germany GmbH	Duwensee Spedition und Lagerhaus GmbH	10.300	7.400		x
Alzenau	SEGRO Germany GmbH	van Eupen Logistik GmbH & Co. KG	9.700	100		
Wenzendorf	Garbe Logistic AG	van Eupen Logistik GmbH & Co. KG	9.500	300		
Nordwalde	Josef Trendelkamp KG	Schmitz Cargobull AG	9.150	400		
Berlin	Investa Projektentwicklungs- und Verwaltungs GmbH	Deutsche Post Immobilien GmbH	7.500	500	x	
Düsseldorf	Haubrich Zentrale GmbH & Co. KG	NNR+Dachser GmbH	7.500	200		
Rodgau	VGP Deutschland GmbH	PTG Verpackunsservice GmbH	7.500	1.000	x	
Wiesbaden	Deutsche Wildtier Stiftung	Aladin Art & Sisha Shop	6.000	1.400		x
Willich	REW Real Estate Willich GmbH	tobaccoland Automatengesellschaft mbH & Co. KG	5.900	1.000		
Alzenau	Schott Solar AG	vertraulich	5.500			
Wustermark	Gateway Real Estate AG	Wepoba Wellpappenfabrik GmbH & Co. KG	5.200	100	x	
Weiterstadt	DO Deutsche Office AG	vertraulich	5.200			
Bischofsheim	Johnston Brunnenverwaltung	Müller- Die Lila Logistik GmbH & Co. KG	5.200	640		

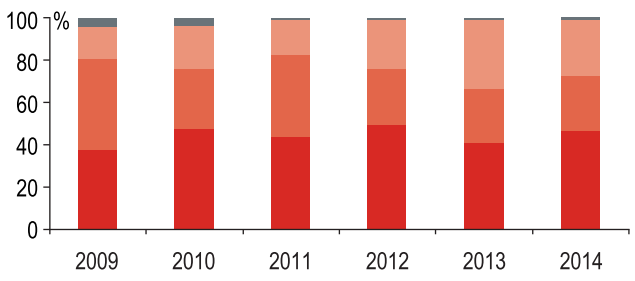
* im Alleinauftrag des Vermieters/Verkäufers oder Mieters/Käufers

Mindestgröße von 5.000 m². 2014 wurde hier mit 3,7 Mio. m² ein neuer Rekordumsatz erreicht. Der bisherige Höchstwert aus dem Jahr 2011 (3,6 Mio. m²) wurde leicht, der Vorjahreswert um 11 % überschritten. Umsätze durch Eigennutzer zeichneten für 52 % des Umsatzvolumens verantwortlich. Den größten Deal des Jahres markiert der Eigennutzerankauf eines Logistikunternehmens von 120.000 m² in Ehingen südwestlich von Ulm. Die regionalen Schwerpunkte haben sich verglichen mit dem Vorjahr verschoben. Das Ruhrgebiet führt mit 382.000 m² die Statistik an (2013 Platz drei), es folgen die Regionen Osnabrück/Münster mit 359.000 m² und Rhein-Neckar mit 307.000 m². Mit einigem Abstand folgen Hannover/Braunschweig (203.000 m²) und Leipzig/Halle (198.000 m²).

Umsatz nach Branchen und Größenklassen

Bei der Analyse der Branchenverteilung und der Größenklassen der Lager-/Logistikflächen, beziehen wir zur besseren Vergleichbarkeit der Regionen innerhalb und außerhalb der „Big 5"-Ballungsräume nur die Flächen in der Größenordnung ab 5.000 m² mit ein. Insgesamt beträgt der Umsatz in dieser Größenordnung 2014 gut 4,85 Mio. m² und verteilt sich auf rund 315 Einzeldeals (Vermietungen und Eigennutzerumsätze). Die Unternehmen aus den drei Branchen Transport/Verkehr/Lagerhaltung, Handel und Industrie dominieren traditionell den Lager-/Logistikflächenumsatz. Auch 2014 zeichneten sie bundesweit für 99 % der umgesetzten Flächen verantwortlich.

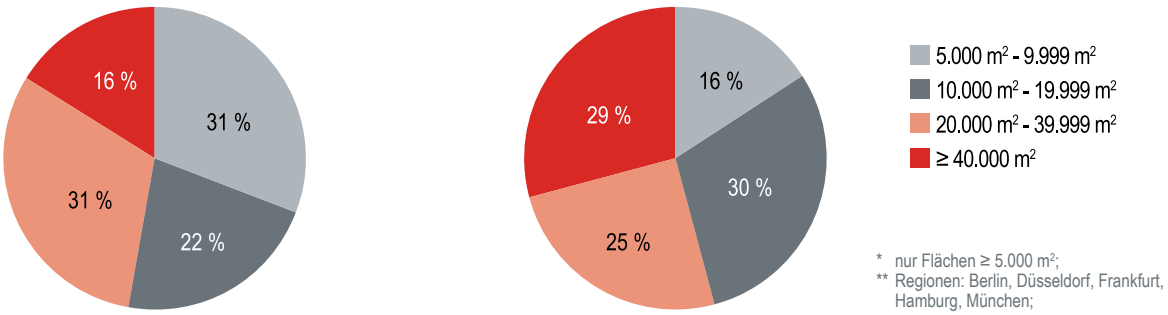
Umsatz von Lagerflächen ≥ 5.000 m² nach Branchen



Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

Umsatz von Lagerflächen* nach Größenklassen 2014

„Big 5"-Ballungsräume** | Außerhalb der „Big 5"-Ballungsräume



Basis 2014: 1.182.100 m²

Basis 2014: 3.666.400 m²

* nur Flächen ≥ 5.000 m²;
** Regionen: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München;

Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

Die Branche Transport/Verkehr/Lagerhaltung fragte die meisten Flächen nach (47 %), auch bezogen auf die Anzahl der Abschlüsse lag diese Branche vorn (47 %). Absolut betrachtet setzten sie rund 480.000 m² mehr Flächen um als im Vorjahr, zurückzuführen ist dieser Anstieg u.a. auf die gute Auftragslage und verstärktes Outsourcing von Logistikdienstleistungen seitens der Industrie- und Handelsunternehmen. Durch Industrieunternehmen wurden rund 170.000 m² weniger angemietet als im Vorjahr. Handelsunternehmen setzten ca. 150.000 m² mehr um.

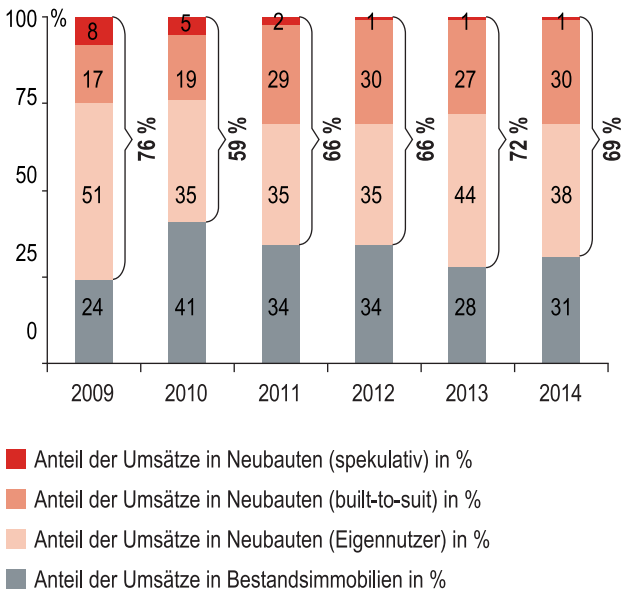
Durch E-Commerce Unternehmen wurden rund 160.000 m² umgesetzt, großflächige Anmietungen wie in den Jahren 2011 bis 2013 waren nicht darunter. 2014 lagen die Anmietung in der Größenordnung zwischen rund 7.000 m² und 33.000 m², so mietete z.B. das Online-Möbelhaus Home24 rund 33.000 m² in einer Projektentwicklung in Ludwigsfelde an. Ebenfalls für eine nutzerspezifische Projektentwicklung entschied sich die Internetplattform eBay, ein rund 26.000 m² großes Logistikzentrum wird für das Unternehmen in Halle errichtet. Die Aussichten für diese Branche sind weiterhin gut, der bvh (Bundesverband des deutschen Versandhandels e.V.) prognostiziert für 2015 ein Wachstum des E-Commerce-Handels um 12 % auf ca. 46,9 Mrd. Euro. 2014 wurden 41,9 Mrd. Euro umgesetzt, 7 % mehr als im Vorjahr.

Bezüglich der Anzahl (45 %) dominieren wie in den vorangegangenen Jahren Flächen zwischen 5.000 und 10.000 m², das damit umgesetzte Volumen erreicht aber nur 20 % des Gesamtvolumens. Die übrigen 80 % verteilen sich fast gleichmäßig auf die restlichen drei Größenklassen. In der Kategorie ≥ 40.000 m² lag die durchschnittliche Dealgröße bei 62.500 m², hier entfallen über 50 % auf Unternehmen aus dem Bereich Transport/Verkehr/Lagerhaltung. Die durchschnittlichen Größen der von Unternehmen aus den einzelnen Branchen bundesweit umgesetzten Lagerflächen wiesen 2014 nur geringe Unterschiede auf (Industrie: ca.15.300 m², Transport/Verkehr/Lagerhaltung: 15.400 m² und Handel: 16.100 m²).

Umsatz in Neubauten/Projektentwicklungen

Auch 2014 waren vor allem Neubauten begehrt, zum einen weil es nicht genügend moderne kurzfristig verfügbare Bestandsimmobilien gab und zum anderen weil viele Nutzer spezielle Anforderungen an die Lage und Ausstattung der Immobilien stellen. Insgesamt wurden deutschlandweit ca. 70 % des Gesamtvolumen (≥ 5.000 m²) in Neubauten/Projektentwicklungen umgesetzt. Damit setzt sich der Trend der vergangenen Jahre fort. 55 % der Neubauten entfallen auf Eigennutzer und 44 % auf nutzerspezifische Projektentwicklungen für Mieter. Da kaum spekulativ gebaut wird, fällt auch der Umsatz in diesen Projekten mit ca. 1 % sehr gering aus. Analysiert man die Verteilung der Branchen so dominieren Unternehmen aus Transport/Verkehr/Lagerhaltung mit einem Anteil von 46 % des in Neubauten umgesetzten Volumens, darunter auch die beiden größten Anmietungen des Jahres von je rund 100.000 m² durch die Logistikdienstleister Hammer (in Bedburg) und Hermes (in Löhne). Auf Unterneh-

Lagerflächenumsatz* deutschlandweit: Bestand und Neubauten/Projektentwicklungen



* nur Flächen ≥ 5.000 m²;
Quelle: JLL, Stand: 31. Dezember 2014

men aus Industrie und Handel entfallen je rund 27 %.
Bei den Unternehmen aus der Branche Transport/Verkehr/Lagerhaltung ist der Anteil der Eigennutzer mit einem Drittel am geringsten. Bei den Handels- und Industrieunternehmen dagegen zeigt sich ein anderes Bild, hier liegt der Eigennutzeranteil bei 72 % bzw. 78 %. Z.B. errichtet Daimler ein 79.000 m² großes Logistikzentrum in Speyer und Gerry Weber bündelt verschiedene Logistikstandorte und errichtet einen 76.000 m² großen Neubau in Halle (Westfalen).

Lager-/Logistikflächenumsätze* 2010-2014 in Bestandsgebäuden und Neubauten/Projektentwicklungen

Logistikregion	in Bestandsgebäuden (m²)	in Neubauten/ Projektentwicklungen (m²)	Gesamtumsatz (m²)	Verhältnis (%)**
Hamburg	987.600	750.900	1.738.500	57 : 43
Ruhrgebiet	843.300	891.400	1.734.700	49 : 51
Frankfurt	821.700	750.700	1.572.400	52 : 48
Rhein-Neckar	177.700	1.013.800	1.191.500	15 : 85
Berlin	696.400	386.200	1.082.600	64 : 36
Hannover/Braunschweig	214.500	861.900	1.076.400	20 : 80
Stuttgart/Heilbronn	320.100	697.400	1.017.500	31 : 69
Osnabrück/Münster	109.400	762.200	871.600	13 : 87
Nürnberg	219.200	597.000	816.200	27 : 73
Leipzig/Halle	132.500	665.200	797.700	17 : 83
Erfurt	125.400	666.300	791.700	16 : 84
Düsseldorf	293.400	453.800	747.200	39 : 61
München	310.900	304.300	615.200	51 : 49
Köln/Bonn	362.400	217.000	579.400	63 : 37
Bremen	96.200	454.700	550.900	17 : 83
Kassel/Bad Hersfeld	85.200	465.400	550.600	15 : 85
Mönchengladbach	79.800	303.400	383.200	21 : 79
Summe Regionen	**5.875.700**	**10.241.600**	**16.117.300**	**36 : 64**
Außerhalb	1.469.100	4.225.600	5.694.700	26 : 74
Gesamtergebnis	**7.344.800**	**14.467.200**	**21.812.000**	**34 : 66**

* nur Flächen ≥ 5.000 m², ** Bestand/Neubau
Quelle: JLL, Stand: 31. Dezember 2014

Top Deals in Projektentwicklungen 2014 – Vermietungen und Eigennutzer

„Big 5"-Ballungsräume:

Ort	m² Lagerfläche	Mieter / Entwickler
Dieburg bei Frankfurt	90.000	FIEGE Logistik Holding Stiftung & Co. KG (Eigennutzer)
Neu Wulmstorf bei Hamburg	52.200	Rhenus SE & Co. KG / VGP Deutschland GmbH
Krefeld bei Düsseldorf	45.000	DSV Air & Sea GmbH / Habacker Holding
Ludwigsfelde bei Berlin	35.000	FP Commerce GmbH / Goodman Germany GmbH
Neuss bei Düsseldorf	31.000	GROUP7 AG International Logistics (Eigennutzer)
Butzbach bei Frankfurt	30.000	cosnova GmbH (Eigennutzer)
Poing bei München	29.800	Best Secret GmbH / Privatinvestor
Hoppegarten bei Berlin	25.500	Clinton Großhandels GmbH (Eigennutzer)
Gernsheim bei Frankfurt	21.000	DSV Air & Sea GmbH / greenfield development
Neuss bei Düsseldorf	20.000	FIEGE Logistik Holding Stiftung & Co. KG (Eigennutzer)

Außerhalb der „Big 5"-Ballungsräume:

Ort	m² Lagerfläche	Mieter / Entwickler
Bedburg	100.000	Hammer GmbH & Co. KG / Goodman Germany GmbH
Löhne	98.000	Hermes / ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG
Speyer	79.000	Daimler AG Eigennutzer
Halle / Westfalen	76.000	Gerry Weber AG (Eigennutzer)
Bad Bentheim-Gildehaus	67.000	Euro Time Logistik / Anssems
Kammlach/Mindelheim	60.000	Dänisches Bettenlager (Eigennutzer)
Wiefelstede	57.000	Edeka AG & Co. KG (Eigennutzer)
Harvesse bei Peine	50.000	VW AG (Eigennutzer)
Korbach	47.000	Continental AG / Core Development GmbH
Dettingen	46.000	Lidl GmbH & Co. KG (Eigennutzer)
Hamm	45.000	Hellweg GmbH & Co. KG / Goodman Germany GmbH

Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

Regionale Schwerpunkte

In Deutschland haben sich in der Vergangenheit insgesamt 17 Logistikregionen herausgebildet (vgl. Karte auf Seite 18). Zur Bildung von Logistikclustern (auch Hubs genannt) tragen unterschiedliche Einflussfaktoren und Rahmenbedingungen bei. Entscheidend sind z.B. die Nähe zu Absatzmärkten und Produktionsstandorten, die Lage an Verkehrsknotenpunkten oder die zentrale Lage innerhalb Deutschlands. Ebenfalls wichtig ist die Verfügbarkeit von preisgünstigen Grundstücken sowie ein entsprechendes Arbeitskräftepotential in der Region, eine gute Verkehrsanbindung (vor allem Autobahnkreuznähe), die Bereitschaft der Kommunen für Logistikansiedlungen oder eine Betriebsgenehmigung ohne wesentliche Lärmeinschränkung an 24 Stunden/7 Tage die Woche.

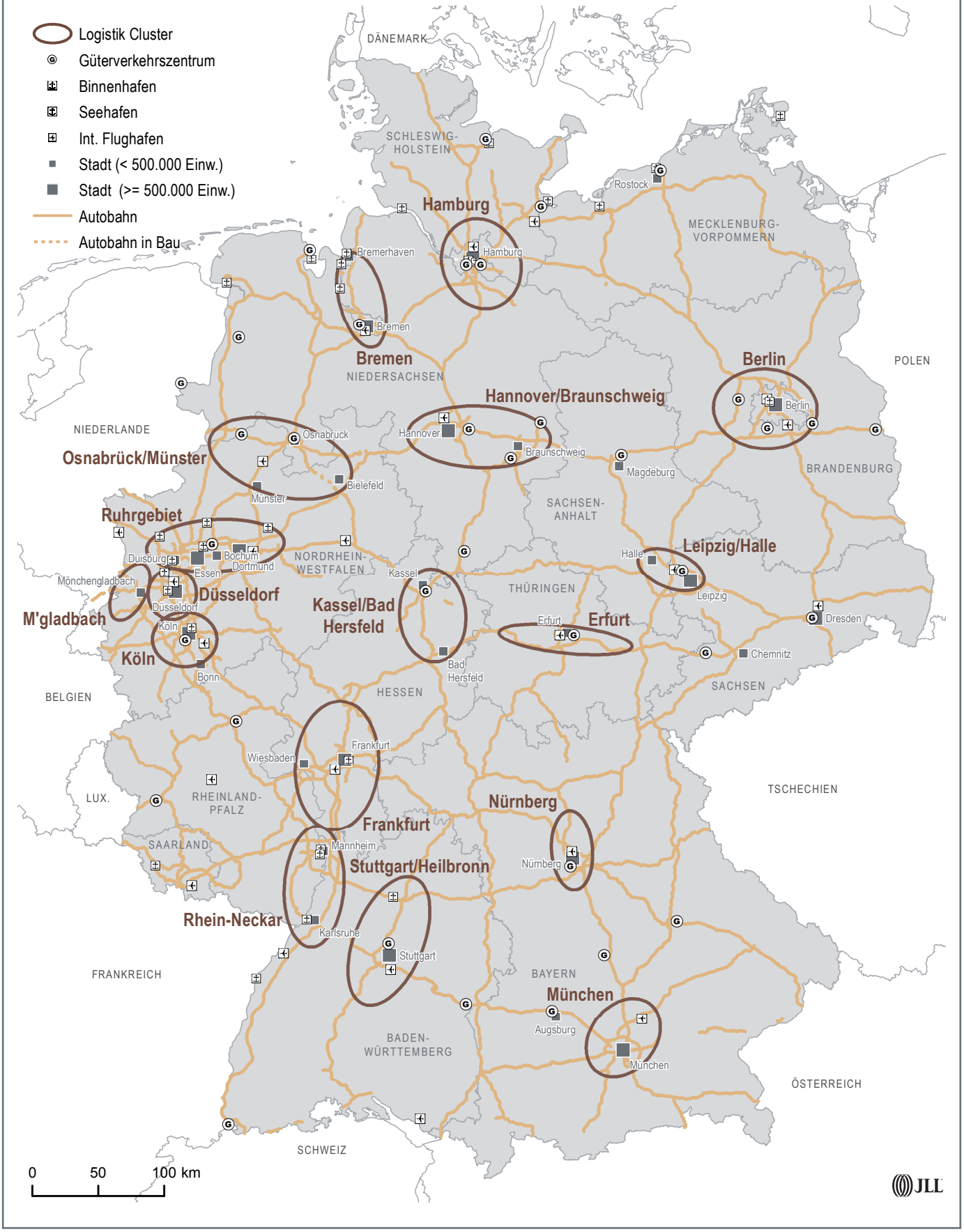
Laut Fraunhofer („Logistikimmobilien – Markt und Standorte 2013“) lassen sich fünf Logistikstandorttypen differenzieren:

- **Ballungsraum-Logistikstandorte:**
  diese Standorte sind für die regionale Versorgung eines Ballungsraumes verantwortlich, die kleinräumige Verteilung eignet sich besonders für zeitkritische Güter (z.B. leicht verderbliche Lebensmittel).
- **Zentrale Logistikstandorte:**
  kosteneffizienter Ansiedlungstyp, diese Standorte versorgen ein großes Gebiet, das mehrere Ballungsräume oder Länder umfasst. Häufig werden diese Standorte von Einzelhandelsunternehmen (Non-Food-Bereich) und Industrieunternehmen, die von dort aus Fertigwaren oder Ersatzteile versenden, genutzt.
- **Gateway-Logistikstandorte:**
  an diesen Standorten (oft in der Nähe von Flughäfen oder Seehäfen), findet die gebündelte Anlieferung und anschließende Weiterverteilung von im Ausland produzierten Waren statt. Mehrere Länder und sogar Kontinente werden von hier aus mit Gütern und Waren versorgt.
- **Industrielle Logistikstandorte:**
  diese Standorte liegen in der Nähe von Produktionsstandorten und sind für die zuverlässige Ver- und Entsorgung dieser Standorte verantwortlich.
- **Netzwerk-Logistikstandorte:**
  diese Standorte dienen als strategische Schnitt- und Umschlagsstelle zwischen Nah- und Fernverkehren, werden oft von System-Logistikdienstleistern aus dem KEP- und Stückgutbereich nachgefragt, die für ihre Kunden einen zuverlässigen und guten Service anbieten müssen.

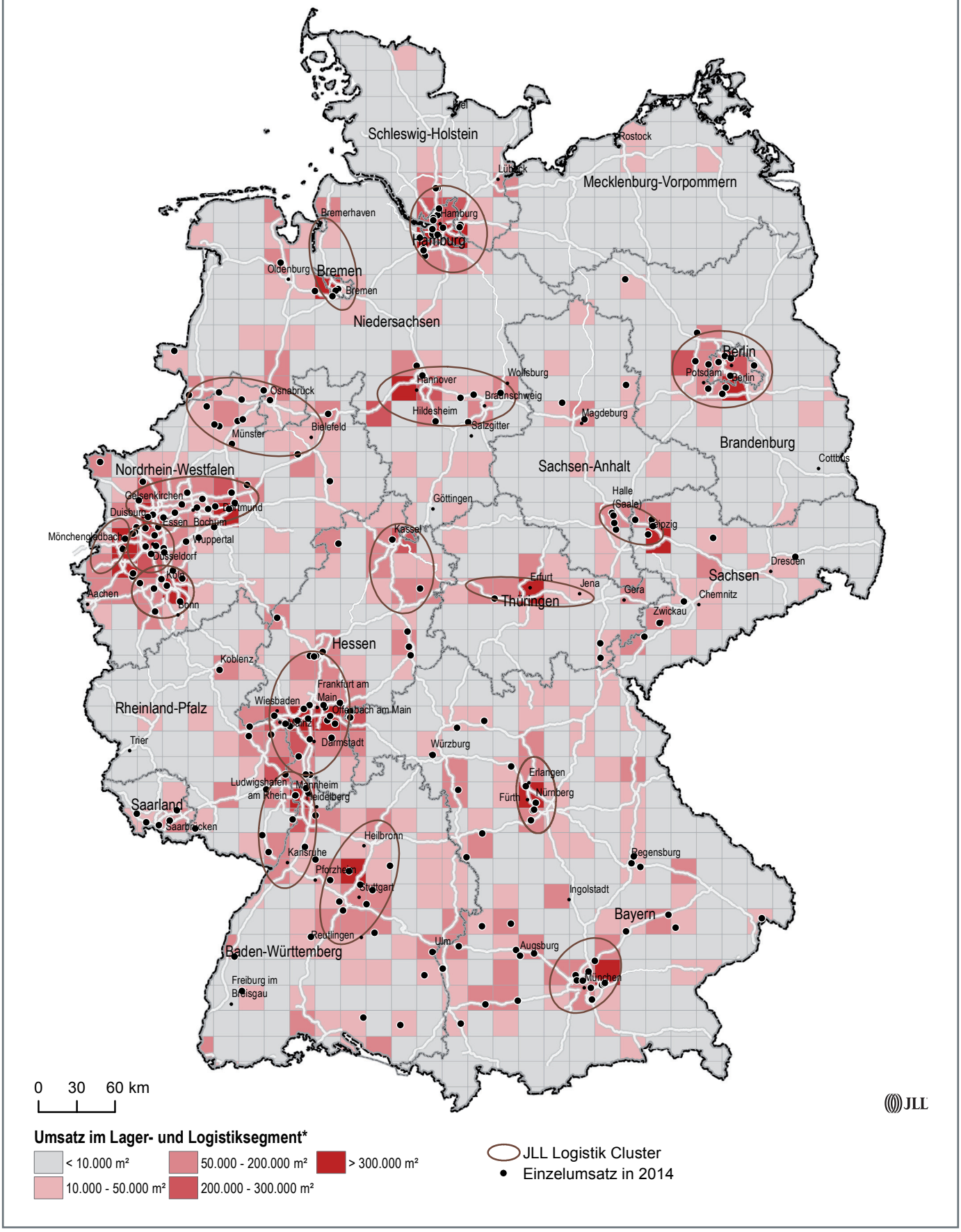
Unabhängig von der Bewertung der Standortvoraussetzungen und Rahmenbedingungen einer Region als Logistikcluster untersuchen wir kontinuierlich, wie sich die Logistikumsätze (ab 5.000 m^2) geographisch verteilen.

Insgesamt fanden zwischen 2010 und 2014 rund 74 % des insgesamt umgesetzten Volumens und 75 % der Vertragsabschlüsse innerhalb der 17 etablierten Logistikregionen statt. Das höchste Umsatzvolumen wurde in diesem Zeitraum in der Region Hamburg (1,74 Mio. m^2) und dem Ruhrgebiet (1,73 Mio. m^2) registriert. Es folgen die Regionen Frankfurt mit rund 1,57 Mio. m^2 und Rhein-Neckar mit 1,19 Mio. m^2.

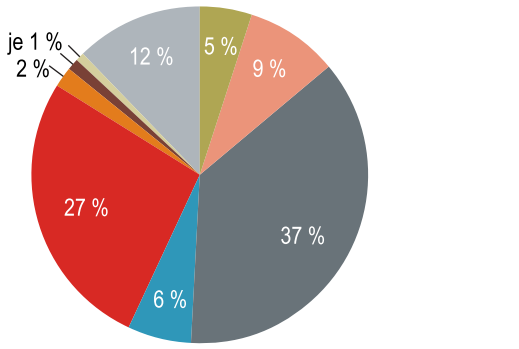
Logistikstandorte Deutschland



Logistikregionen Deutschland Raster und Einzeldeals 2014



Mietvertragslaufzeiten* der abgeschlossenen Verträge in den „Big5“-Ballungsräumen

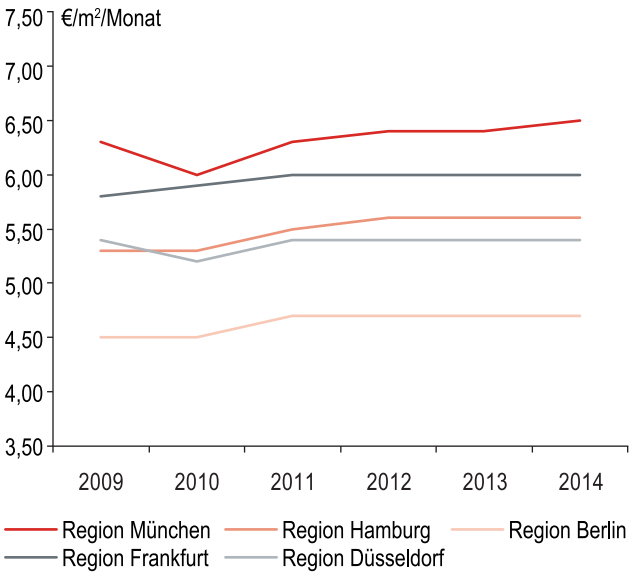


Basis 2014: 529 Verträge

≤ 1 Jahr | 2 Jahre | 3 Jahre | 4 Jahre | 5 Jahre
6 Jahre | 7 Jahre | 8 Jahre | 9 Jahre | ≥ 10 Jahre

* Berlin, Düsseldorf, Frankfurt inkl. Wiesbaden/Mainz, Hamburg, München;
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

Spitzenmieten für Lagerflächen ≥ 5.000 m²



Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

Mieten und Mietvertragslaufzeiten

Bei der Auswertung der Mietvertragslaufzeiten, der in den „Big 5“-Ballungsräumen abgeschlossene Mietverträge, zeigt sich ein eindeutiger Schwerpunkte bei Drei- und Fünfjahresmietverträgen. Insgesamt fallen 64 % der Verträge in diese beiden Kategorien. Dabei liegt der Anteil der Kontrakte mit fünfjähriger Laufzeit bei 27 % (2013: 34 %), während der Anteil der Verträge, die über die Dauer von drei Jahren abgeschlossen wurden, auf 37 % anstieg (2013: 26 %). Mietverträge mit Laufzeiten von 10 Jahren und mehr, wie sie von Entwicklern und Investoren gewünscht werden machen nur einen Anteil von 12 % aus.

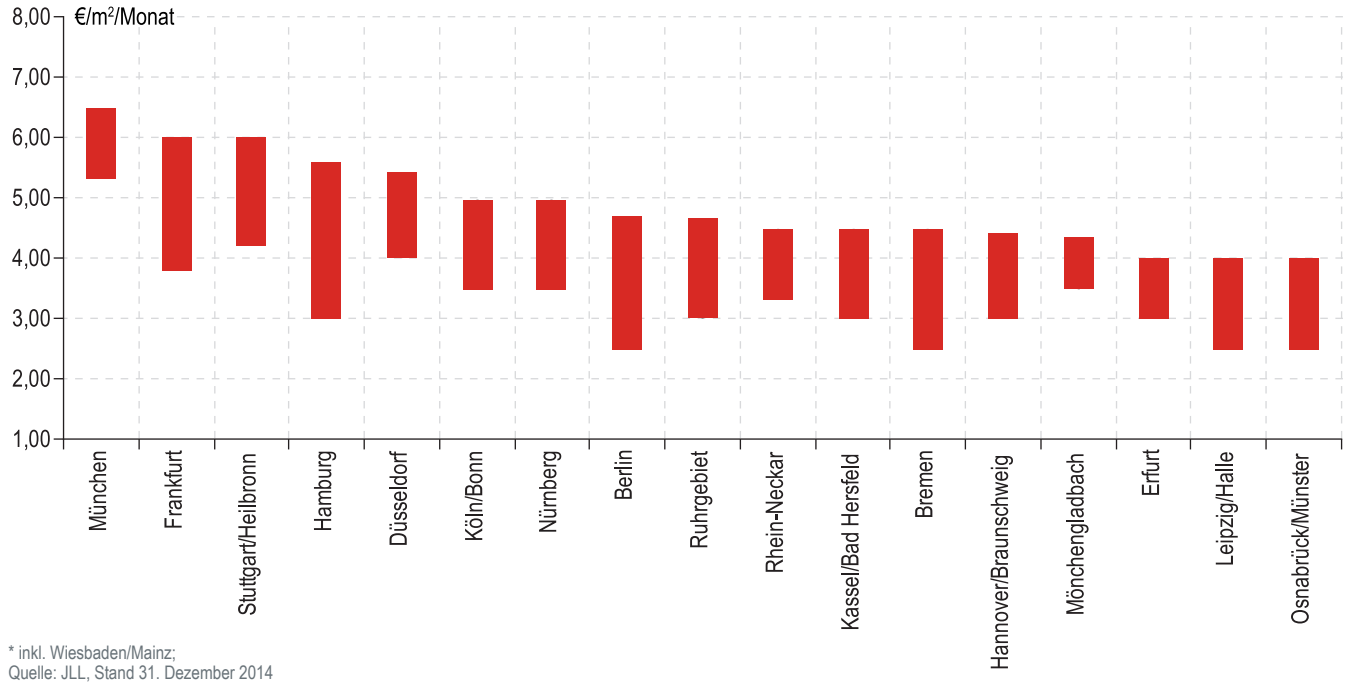
Die Spitzenmieten für Lagerflächen ab 5.000 m² blieben im Jahresverlauf weitgehend stabil. Insgesamt bewegen sie sich in den deutschen Logistikclustern zwischen 4,00 Euro/m²/Monat in den Regionen Osnabrück/Münster, Leipzig/Halle und Erfurt und 6,50 Euro/m²/Monat im Raum München. In Einzelfällen können auch deutlich höhere Werte erzielt werden – z.B. in der Cargo City am Frankfurter Flughafen – doch sind diese nicht marktüblich und daher als Ausreißer zu werten. Auch in den nächsten Monaten erwarten wir trotz anhaltend guter Nachfrage eine weiterhin stabile Entwicklung der Spitzenmieten, denn der Spielraum für Preisveränderungen ist in diesem Segment begrenzt. Eine Möglichkeit zur Beeinflussung der

Gesamtmietkosten bietet sich preisbewussten Nutzern über die Reduktion der Nebenkosten. Durch den Bezug moderner, energieeffizienter Immobilien – möglichst DNGB–zertifiziert – lassen sich hier Kosten senken.

Im europäischen Vergleich bewegen sich die Spitzenmieten der deutschen Logistikstandorte im mittleren Bereich, deutlich teurer sind Logistikflächen in London (ca.15,60 €/m²/Monat), Moskau (ca. 8,95 €/m²/Monat) oder Amsterdam (ca. 7,10 €/m²/Monat). In den meisten europäischen Regionen blieben die Spitzenmieten in den letzten zwölf Monaten bis auf wenige Ausnahmen stabil.

Berechnet man in den „Big 5"- Ballungsräumen die gewichtete Durchschnittsmiete für alle Flächengrößen, ist verglichen mit dem Vorjahr ein leichter Anstieg um 5,5 % auf 4,67 €/m²/Monat zu verzeichnen. Regional differenziert bewegen sich die Durchschnittsmieten zwischen 4,01 €/m²/Monat in der Region Berlin und 6,08 €/m²/Monat in der Region München. Dazwischen liegen die Werten in den Regionen Düsseldorf (4,20 €/m²/Monat), Frankfurt (4,72 €/m²/Monat) und Hamburg (4,74 €/m²/Monat).

Mietpreisspannen für Lagerflächen ≥ 5.000 m² in den Regionen



* inkl. Wiesbaden/Mainz;
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

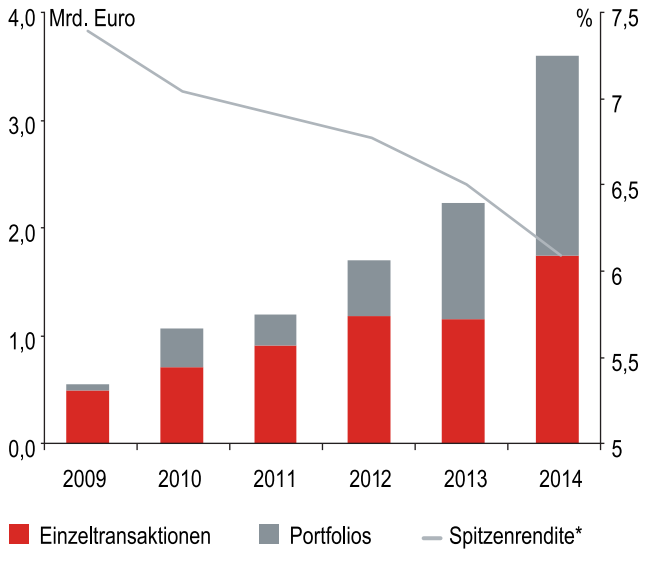
Der Investmentmarkt für Logistik- und Industrieimmobilien

Transaktionsvolumen

Das deutschlandweite Transaktionsvolumen für Logistik- und Industrieimmobilien hat 2014 mit 3,6 Mrd. Euro einen neuen Rekordwert erreicht. Der bisherige Höchstwert aus dem Jahr 2007 (2,6 Mrd. Euro) wurde um 38 % übertroffen. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum (2,23 Mrd. Euro) ist ein Plus von 60 % zu notieren, der Fünfjahresschnitt wurde sogar um das Zweieinhalbfache übertroffen. Hauptverantwortlich für das gute Ergebnis ist die deutliche Zunahme der Portfolioabschlüsse, das durch sie umgesetzte Transaktionsvolumen wuchs im Jahresvergleich um 74 % auf 1,86 Mrd. Euro. Das Volumen der Einzeltransaktionen stieg im Jahresvergleich um 50 % auf 1,74 Mrd. Euro.

Die neuen größten Transaktionen waren Portfoliodeals, sieben davon sogar im dreistelligen Millionenbereich. Die größte Transaktion des Jahres 2014 war der Verkauf des „Moorea" Portfolios: das Joint Venture Segro European Logistics Partnership (SELP) hat das euro-

Logistik- u. Industrieimmobilien in Deutschland



* Durchschnittliche Spitzenrendite für Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München

Art der Immobilie

Wir unterscheiden zwischen den drei übergreifenden Kategorien Logistikimmobilien, Gewerbeparks und Industrieimmobilien, wobei diese noch einzeln untergliedert werden.

Logistikimmobilien

- Lagerhallen
- Logistik- und Warenverteilzentren
- Logistikparks
- Umschlaghallen
- Hochregallager
- Speziallager

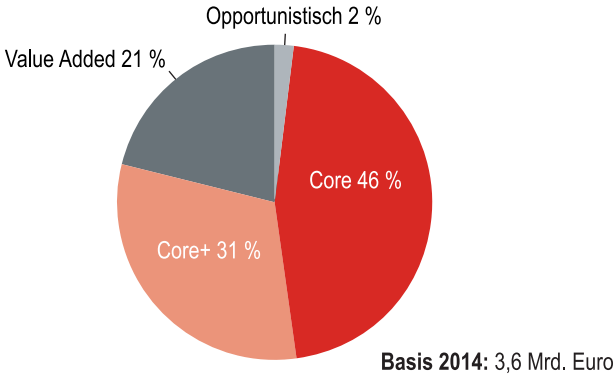
Gewerbeparks

- Gewerbeparks mit einem Büroanteil < 50 %
  (Gewerbeparks mit einem höheren Büroanteil werden der Assetklasse Büro zugeordnet)

Industrieimmobilien

- Light Industrial (Leichtproduktion/-montage in Lagerhallen)
- Produktion

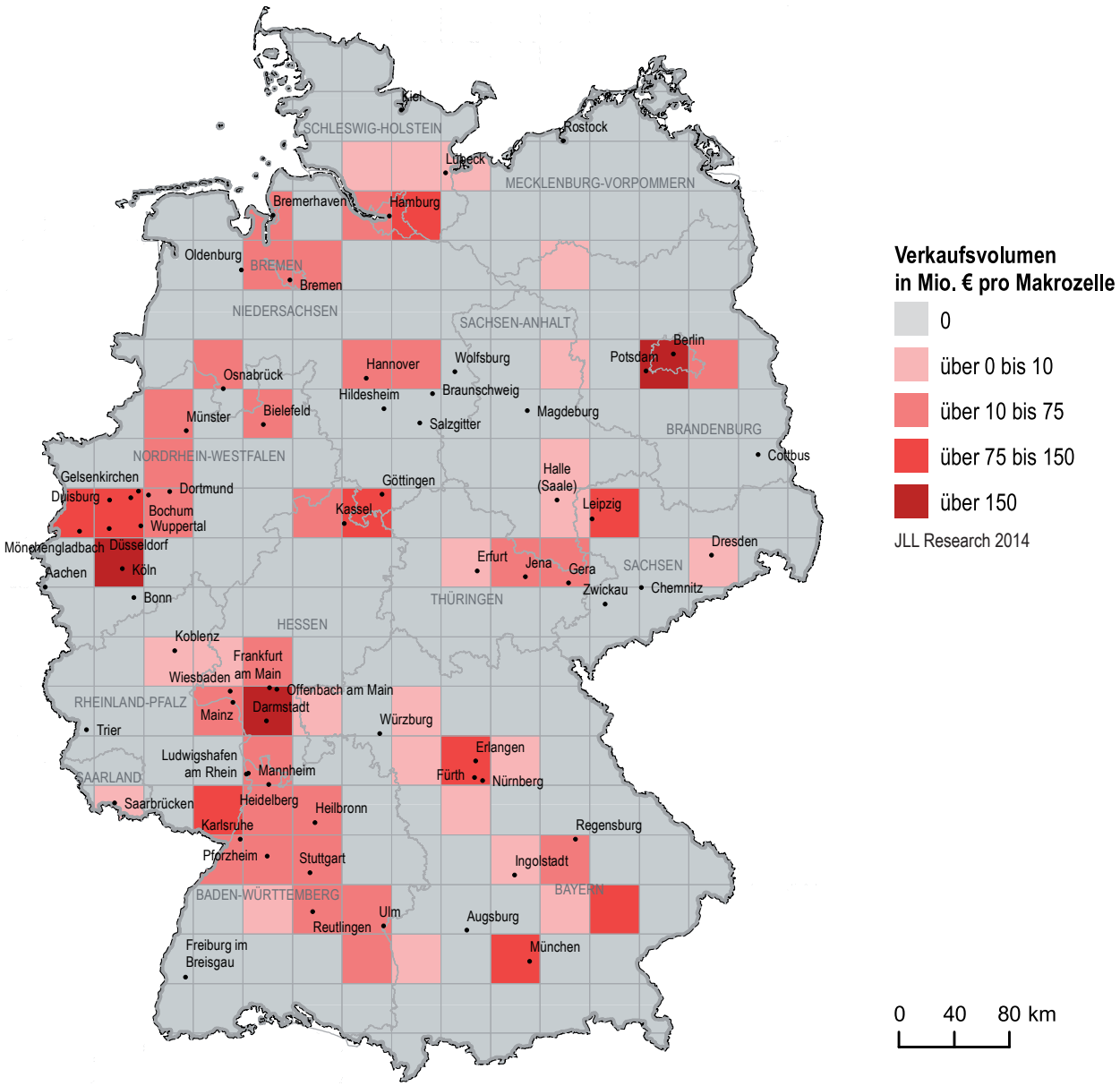
Transaktionsvolumen nach Risikoklassen 2014



Basis 2014: 3,6 Mrd. Euro

Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

Investmentaktivität im Logistik und Industriesektor



päische Portfolio, dessen Schwerpunkt in Deutschland liegt, von Tristan Capital Partners gekauft. Die größte Logistik-Einzeltransaktion des Jahres – Platz zehn in der Gesamtstatistik – war der Verkauf des Daimler-Logistikzentrums in Offenbach an der Queich an Investoren aus der Golfregion. Insgesamt wurden mit knapp 150 ca. 40 Transaktionen mehr registriert als im Vorjahr.

2014 standen Core-Immobilien im Focus der Investoren, ihr Anteil am Transaktionsvolumen lag bei 46 % und damit zwar knapp unter dem Fünfjahresschnitt aber deutlich über dem Vorjahreswert. Es lässt sich aber auch feststellen, dass Investoren ihre Bereitschaft, mehr Risiken zu akzeptieren, erhöhen. Dies liegt in erster Linie nach wie vor an der Angebotsknappheit. Auf das Core+-Segment entfiel damit der zweithöchste Anteil (31 %, entsprechend 1,1 Mrd. Euro). Im Jahresvergleich hat sich das Verhältnis damit umgekehrt, 2013 waren es noch 36 % für Core und 47 % für Core+.

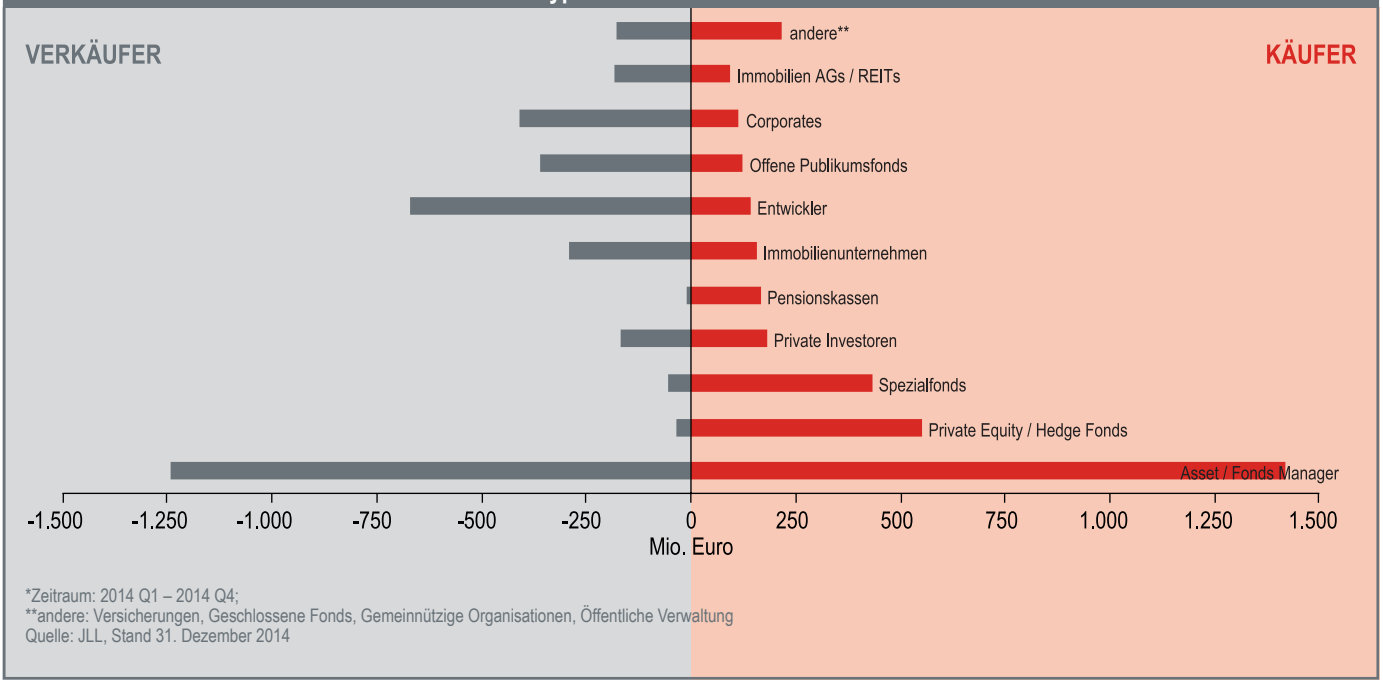
Für 2015 rechnen wir weiterhin mit einer stabilen Nachfrage, insbesondere auch durch internationale Investoren.

Art und Herkunft der Investoren

Auf Käuferseite sind 2014 die Fonds führend. Die Asset/Fonds Manager setzten dabei mit rund 1,4 Mrd. Euro das meiste Kapital ein. Platz zwei und drei belegen die Private Equity/Hedge Fonds und die Spezialfonds, zusammen zeichnen diese drei für zwei Drittel des Transaktionsvolumens verantwortlich. Deutlich niedriger als im Vorjahr fielen die Käufe durch Banken, Versicherungen, Pensionskassen und Immobilien AGs/REITS aus. 2013 noch unter den Top drei, lag ihr Anteil 2014 nur bei 5 % und 3 %.

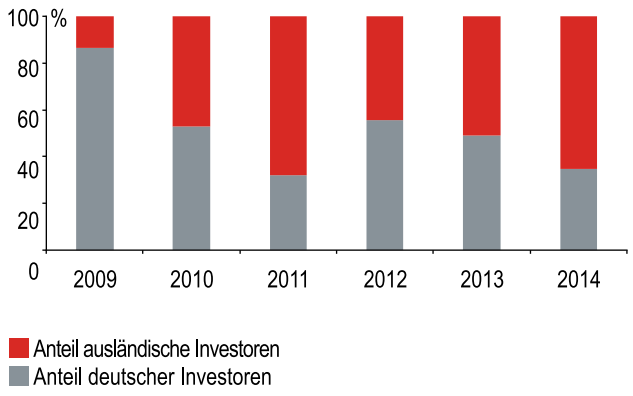
Da Deutschland zu den Top Logistikstandorten in Europa zählt, ist das Interesse internationaler Investoren entsprechend hoch. Mit 2,35 Mrd. Euro investierten sie 2014 doppelt so viel Kapital wie im

Transaktionsvolumen nach Käufer- und Verkäufertyp



*Zeitraum: 2014 Q1 – 2014 Q4;
**andere: Versicherungen, Geschlossene Fonds, Gemeinnützige Organisationen, Öffentliche Verwaltung
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

Transaktionsvolumen nach Käufernationalität



Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

Vorjahr. Sie waren – wie schon 2013 zu beobachten war – vor allem an den großen Transaktionen beteiligt. Acht der zehn größten Deals wurden durch Investoren getätigt, bei denen die Kapitalgeber aus dem Ausland kommen. Dies macht sich auch in der durchschnittlichen Größe der Transaktionen bemerkbar. Analysiert man das Segment ab 10 Mio. Euro, berechnet sich für ausländische Investoren ein Durchschnittswert von 57 Mio. Euro, während dieser Wert für deutsche Investoren nur 31 Mio. Euro beträgt. Im Vergleich zu den anderen Assetklassen ist der Anteil ausländischer Investoren bei Logistik- und Industrieimmobilieninvestments überproportional hoch. 65 % des 2014 investierten Geldes kam aus dem Ausland – für den Gesamtmarkt der gewerblich genutzten Immobilien liegt der Anteil nur bei 50 %. Per Saldo – die Verkaufsaktivitäten lagen bei 1,7 Mrd. Euro – ist ein Aufbau des Anlagebestands in Deutschland zu notieren. Unter den ausländischen Investoren führen jene Anleger, die internationales Kapital verwalten (35 %), gefolgt von Käufern aus Kanada (17 %) und den USA (13 %).

Art und Herkunft der Verkäufer

Anders als in den Vorjahren bildeten 2014 nicht die Projektentwickler sondern die Asset/Fonds Manager die stärkste Verkäufergruppe. Sie veräußerten Logistikimmobilien in einer Größenordnung von rund 1,24 Mrd. Euro (ein Anteil von rund 35 % am Gesamtvolumen). Es folgen die Projektentwickler mit einem Anteil von 19 % (ca. 672 Mio. Euro) und die Corporates mit 11 % (ca. 411 Mio. Euro). Von diesen drei Investorengruppen haben die Entwickler und Corporates per Saldo mehr verkauft als gekauft und sind somit die größten Netto-Verkäufer.

Der Anteil der ausländischen Investoren auf der Verkäuferseite lag 2014 mit 48 % niedriger als auf der Käuferseite. Ausländische Verkäufer haben Immobilien für mehr als 1,7 Mrd. Euro verkauft, knapp ein Drittel davon entfiel auf von Unternehmen aus UK.

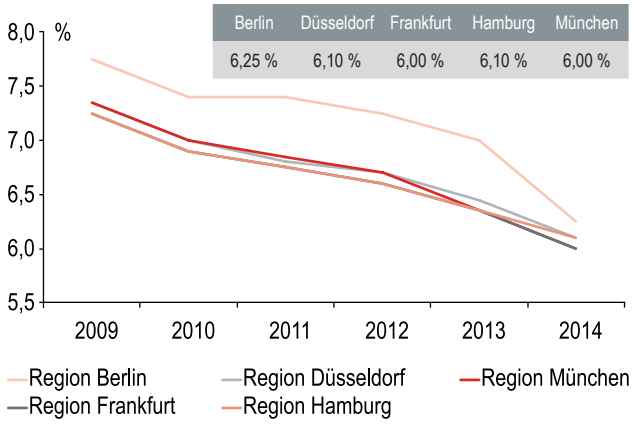
Entwicklung der Renditen

Die anhaltend hohe Nachfrage nach erstklassigen Logistikimmobilien seitens nationaler und internationaler Anleger hat zu einer weiteren Reduzierung der Netto-Anfangsrendite in den besten Lagen der „Big 5“ geführt. Zum Jahresende war ein Rückgang um durchschnittlich 40 Basispunkte zu verzeichnen. Der Mittelwert der Netto-Anfangsrendite erreichte bezogen auf die „Big 5“ mit 6,09 % den niedrigsten Wert der letzten zehn Jahre. In den einzelnen Regionen reichte die Spanne von 6,00 % in Frankfurt und München bis zu 6,25 % in Berlin.

Die Rückgänge bei den Renditen haben in Verbindung mit den weitgehend stabilen Spitzenmieten zu einem Wachstum der Spitzenkapitalwerte in allen betrachteten Standorten geführt. Das größte Plus im Jahresvergleich war mit 12 % in Berlin zu beobachten. Über alle Standorte hinweg stieg der Index um 7,0 % nach 4,2 % im Vorjahreszeitraum.

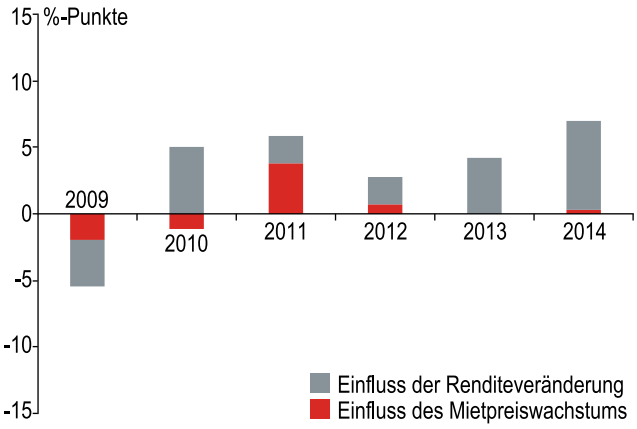
Spitzenrenditen für Logistikimmobilien ≥ 5.000 m²

Berlin	Düsseldorf	Frankfurt	Hamburg	München
6,25 %	6,10 %	6,00 %	6,10 %	6,00 %



Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

Einfluss von Mietpreis- und Renditeänderung auf das Wachstum der Kapitalwerte* von Logistikimmobilien



* Der Kapitalwert wird zum jeweiligen Zeitpunkt von der aktuellen Spitzenmiete und Spitzenrendite abgeleitet:
Kapitalwert = Spitzenmiete (als Jahreswert)/Spitzenrendite in % * 100.
Er repräsentiert den theoretischen Wert eines Quadratmeters in bester Qualität in bester Lage; Aggregierte Zahlen für Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München; ohne Kombieffekte;

Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2014

Ausblick

Die gesamtwirtschaftlichen Aussichten für 2015 sind gut. Aktuellen Prognosen zufolge soll das Bruttoinlandsprodukt um rund 1,5 – 2,0 % wachsen und die Einschätzungen vieler Unternehmen bezüglich ihrer zukünftigen Geschäftsentwicklung fallen ebenfalls positiv aus.

2015 erwarten wir vor dem Hintergrund der weiterhin guten konjunkturellen Entwicklung eine stabile Nachfrage nach Lager- und Logistikflächen. Zu den Treibern des Umsatzes zählt weiterhin der Wandel des Einzelhands, der wachsende E-Commerce-Bereich und die damit verbundenen vielfältigen Liefermöglichkeiten (click & collect, same say devilery, private Paketbox, etc.) erhöhen den Bedarf an weiteren Logistikflächen. Viele Unternehmen bauen ihre Logistiknetzwerke neu um und aus und benötigen daher neue Flächen. Vorausgesetzt, das Wirtschaftswachstum liegt im prognostizierten Bereich, könnte auch 2015 die 5 Mio. m^2 Marke erreicht werden.

Logistikimmobilien sind mittlerweile Bestandteil vieler Anlegerportfolios und als Assetklasse etabliert. Konstant hohe Flächenumsätze und eine hohe Neubautätigkeit unterstreichen die Attraktivität des Marktes. Das Interesse an Portfolio- und Einzeltransaktionen bleibt auch seitens der ausländischen Investoren hoch, auch neue Marktteilnehmer drängen nach Deutschland. Es ist davon auszugehen, dass die Bereitschaft der Anleger mehr Risiko zu akzeptieren steigen wird. Neben Core-Produkten werden auch die risikoreicheren Core+ und Value Add Produkte nachgefragt. Das Transaktionsvolumen wird auch 2015 oberhalb des langjährigen Durchschnitts liegen, ob allerdings auch die 3 Mrd. Euro Marke wieder erreicht werden kann, bleibt abzuwarten. Da die positive Nachfrage nach Top Objekten auch 2015 auf ein begrenztes Angebot treffen wird, rechnen wir mit einem weiteren Rückgang der Spitzenrenditen bis zum Endes des Jahres.

Kontakte

Timo Tschammler
Management Board Germany,
Office & Industrial
Frankfurt
tel +49 (0) 69 2003 1110
timo.tschammler@eu.jll.com

Research
Helge Scheunemann
Head of Research Germany
Hamburg
tel +49 (0) 40 350011 225
helge.scheunemann@eu.jll.com

Special Situation Sales
Mathias Keller
Team Leader Special Situation
Sales Germany
Frankfurt
tel +49 (0) 69 2003 1150
mathias.keller@eu.jll.com

Industrial Agency
Arnd Sternberg
Team Leader Düsseldorf
tel +49 (0) 211 13006 400
arnd.sternberg@eu.jll.com

Marc Snehotta
Team Leader Frankfurt
tel +49 (0) 69 2003 1053
marc.snehotta@eu.jll.com

Britt Habermann
Team Leader Berlin
tel +49 (0) 30 203980 150
britt.habermann@eu.jll.com

Christin Schulz
Team Leader Hamburg
tel +47 (0) 40 350011 212
christin.schulz@eu.jll.com

Dennis Pelzer
Team Leader Köln
tel +49 (0) 221 2775 29
dennis.pelzer@eu.jll.com

Steffen Overath
Team Leader München
tel +49 (0) 89 290088 267
steffen.overath@eu.jll.com

Alexander Veiel
Team Leader Stuttgart
tel +49 (0) 711 2539597 12
alexander.veiel@eu.jll.com

Industrial Investment
Willi Weis
Head of Industrial Investment
Germany,
Team Leader Industrial
Investment München
tel +49 (0) 69 2003 1026
willi.weis@eu.jll.com

Simon Beyer
Team Leader Frankfurt
tel +49 (0) 69 2003 1155
simon.beyer@eu.jll.com

Steven Siebert
Team Leader Düsseldorf
tel +49 (0) 211 13006 410
steven.siebert@eu.jll.com

jll.de Alle Informationen rund um JLL finden Sie auf unserer Unternehmenswebseite
jll.de/research Alle Research-Berichte finden Sie auch auf unserer Unternehmenswebseite
jll.de/lager Aktuelle Produktions-/Lagerhallenangebote zur Miete und zum Kauf in unserem Immobilienportal

Copyright © JONES LANG LASALLE GmbH, 2015.
Dieser Bericht wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und basiert auf Informationen aus Quellen, die wir für zuverlässig erachten, aber für deren Genauigkeit, Vollständigkeit und Richtigkeit wir keine Haftung übernehmen. Die enthaltenen Meinungen stellen unsere Einschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichtes dar und können sich ohne Vorankündigung ändern. Historische Entwicklungen sind kein Indiz für zukünftige Ergebnisse. Dieser Bericht ist nicht für den Vertrieb oder die Empfehlung zum Kauf oder Verkauf einer bestimmten Finanzanlage bestimmt.
Die in diesem Bericht zum Ausdruck gebrachten Meinungen und Empfehlungen berücksichtigen nicht individuelle Kundensituationen, -ziele oder -bedürfnisse und sind nicht für die Empfehlung einzelner Wertpapiere, Finanzanlagen oder Strategien einzelner Kunden bestimmt. Der Empfänger dieses Berichtes muss seine eigenen unabhängigen Entscheidungen hinsichtlich einzelner Wertpapiere oder Finanzanlagen treffen. Jones Lang LaSalle übernimmt keine Haftung für direkte oder indirekte Schäden, die aus Ungenauigkeiten, Unvollständigkeiten oder Fehlern in diesem Bericht entstehen.