

Christopher Garbe

CHANCEN UND RISIKEN VON LOGISTIK UND UNTERNEHMENSIMMOBILIEN IN ZEITEN VOM TECHNOLOGISCHEN WANDEL

„Do you remember when you were a kid, and it was Christmas Eve...it was so exciting, you weren't sure what was going to be under the Christmas Tree. Well, it's going to Christmas Eve, for a while.“

Das waren die Worte von Apple-Chef Tim Cook auf der letzten Hauptversammlung seines Unternehmens, in Bezug auf den uns bevorstehenden technologischen Wandel.

Dieser Wandel wird sicherlich einen großen Einfluss auf die Immobilien-Branche haben. Industrie- und Logistikimmobilien stehen in der ersten Reihe des Produktionsprozesses und der Wertschöpfungskette, somit ist der Einfluss von technischen Neuerungen hier besonders groß.

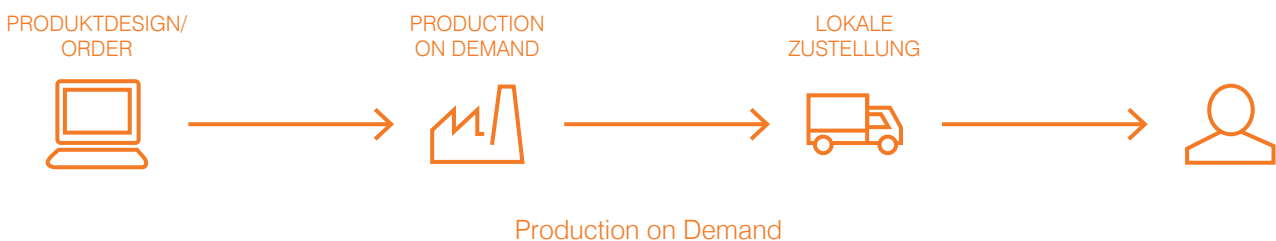
Die technischen Neuerungen verändern nicht nur das Konsumverhalten, sondern auch die Wertschöpfungsket-

te und die damit verbundenen Produktionsprozesse. Der Anspruch, die immer neusten Produkte möglichst schnell an den Konsumenten zu liefern und möglichst schnell auf Konsumentenwünsche zu reagieren, wird ein entscheidender Erfolgsfaktor in der Zukunft sein.

Firmen, die dies heute schon erkannt haben, sind führend in ihren Branchen. Unternehmen wie der iberische Modekonzern Inditex (u.a. Marke Zara) feierten mit „Lead Time Compression“, der Eliminierung von Totzeiten in Design-, Produktions- und Lieferzyklus, große Erfolge. Letztlich blieb aber die Massenproduktion als logische Basis.

Auch andere renommierte Unternehmen reagieren auf diese Marktentwicklung. So entsteht in Bayern für den Sportartikel-Hersteller Adidas gerade eine vollautomatisierte Turnschuhfabrik. In dieser Fabrik benötigt ein Turnschuh von Bestelleingabe bis Fertigstellung gerade einmal 4 Stunden, was dazu führt, dass der Turnschuh in der Theorie binnen 24 Stunden an den Kunden ausgeliefert werden könnte. Dies ist eine erhebliche Verkürzung der Wertschöpfungskette, denn bisher brauchte der Turnschuh von Bestellung bis Auslieferung knapp 3,5 Monate.

Konkret verändert sich die Wertschöpfungskette in etwa so wie in der unteren Graphik dargestellt.



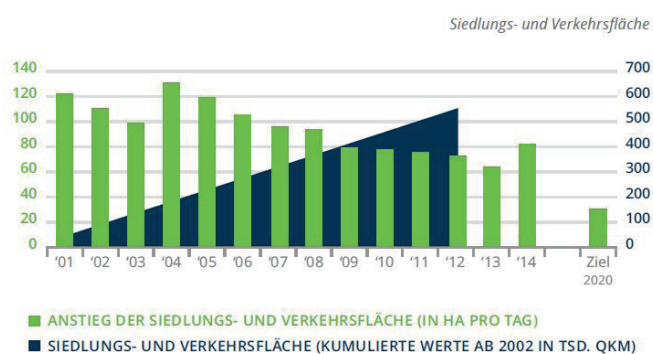
Aufgrund der Automatisierung wird der Kostenfaktor Mensch innerhalb der Wertschöpfungskette an Bedeutung verlieren. Das heißt, das Argument, billiger in fernen Ländern produzieren zu können, schwächt sich immer mehr ab. Hinzu kommt der Faktor Schnelligkeit, der weiter an Bedeutung gewinnen wird. Dies führt dazu, dass immer näher am Endverbraucher produziert wird und man die verfügbaren Waren immer dort haben möchte, wo sie möglichst zeitnah an den Kunden geliefert werden können.

WAS BEDEUTET DIES NUN FÜR DAS INVESTMENT IN LOGISTIK-, PRODUKTIONS- UND UNTERNEHMENSIMMOBILIEN?

Für die Immobilienbranche bedeutet dies, dass sich die Nachfrage nach Logistik- und Produktionsflächen an strategisch guten Standorten weiter erhöhen wird.

Dabei werden Lagen in Metropolnähe aufgrund ihrer Nähe zu einer Vielzahl an Endverbrauchern und wegen den verfügbaren Arbeitskräften besonders nachgefragt sein, aber auch Standorte mit Nähe zu großen Produktionsanlagen oder in gewissen Industrieclustern werden an Wichtigkeit gewinnen.

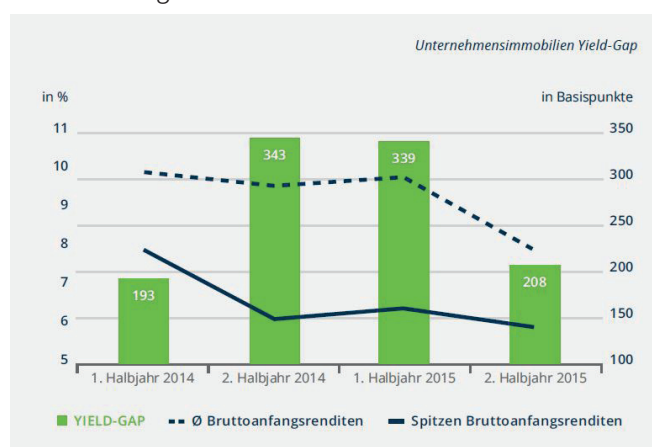
Dies passiert gewissermaßen gleichzeitig mit dem Effekt, dass eine Ausweisung an Zusatzflächen in den nächsten Jahren weiter beschränkt wird, siehe auch die folgende Grafik:



Man erkennt eindeutig, dass die Ausweisung neuer Flächen in Deutschland stark rückläufig ist und wir von täglich 130ha neu ausgewiesenen Flächen auf inzwischen 68ha am Tag gelangt sind. Es ist das erklärte Ziel der Bundesregierung, dieses Niveau auf 30ha am Tag bis 2020 zu senken. Aber selbst wenn dieses Ziel verfehlt wird, ist es eindeutig, dass die Neuausweisung von Flächen in Zukunft stark beschränkt ist. Während man bei Wohn- und Büroimmobilien sicherlich noch Fläche durch Höhe gewinnen kann, so wird es bei Industrieimmobilien relativ schnell ineffizient, wenn man zu sehr in die Höhe bauen muss.

Diese oben beschriebenen Effekte führen also langfristig zu steigenden Preisen bei Logistik- und Industrieimmobilien.

Es stellt sich nun die Frage, wie man auf solch eine Marktentwicklung möglichst effizient reagieren kann. Für konservative Investoren, die das direkte Investment bevorzugen, ist sicherlich immer noch die langfristig vermietete Logistikimmobilie in einer guten Lage das passende Investment - auch wenn man hier auf historisch hohem Preisniveau und in einem stark umkämpften Markt einsteigt.



Alternativ kann ein Investment in eine produktionsnahe Immobilie ein lohnendes Rendite-/ Risikoprofil darstellen, wenn Lage, Unternehmen und Länge des Mietvertrags stimmen.

Eine Chance bietet in dieser Marktphase unter den dargestellten Voraussetzungen aber auch das Investment in Core+ oder innerstädtische Unternehmensimmobilien - hier ist allerdings die Expertise eines guten Assetmanagers gefragt, der sowohl die Geschäftsmodelle des Mieters gut einschätzen kann als auch die Nachnutzbarkeit der Immobilie. Denn gerade in diesem Investmentsegment kann man trotz des gestiegenen Preisniveaus noch verhältnismäßig günstig einkaufen.

Besonders in innerstädtischen Lagen, die auf Grund von alternativen Nutzungen (Wohnen, Büro, Retail) besonders nachgefragt sind, sind die Gebäudequalitäten oft älter und die Vermietungen oft kleinteiliger, aber das Preisniveau ist im Vergleich zu Premiumprodukten doch erheblich geringer.

Insofern sind auch die sog. Brownfield-Sites immer interessanter und werden in Zukunft an Bedeutung gewinnen. Bei Brownfields handelt es sich um ehemalige Schwerindustrie-Areale, die nach einer intensiven Flächensanierung wieder einer Nutzung zugeführt werden. Gerade diese Areale sind für logistische und

produktionsnahe Nutzungen interessant. Hier haben wir in den letzten Jahren unsere Expertise ausspielen können und gerade in Dortmund auf der ehemaligen Westfalenhütte, einem alten Braunkohleabbaugebiet, gute Erfolge erzielt. Nachdem die Flächen saniert wurden, entstehen hier nun moderne Logistikimmobilien mit Nutzern wie Ikea, Schenker und dem Sportartikelhersteller Decathlon.

Gerade bei Projektentwicklungen wird es immer wichtiger werden, sich auf die veränderten Anforderungen einzustellen. Hier werden, an strategischen Lagen, die Nutzungen vielfältig sein und es kann sich daher lohnen, sog. genannte Hybrid-Gebäude zu entwickeln, die nicht nur für klassische Logistik genutzt werden können, sondern auch für Produktionsprozesse, und

die gegebenenfalls den neusten Anforderungen einer E-Commerce-Nutzung genügen. Hier ist es die Herausforderung, den kleinsten gemeinsamen Nenner für eine multifunktionale Industrieimmobilie zu finden.

Die Quintessenz aus diesen Entwicklungen ist, dass sich ein Investment in Industrieimmobilien, egal ob nun Logistik-, produktionsnahe oder Unternehmensimmobilie, sowohl als Investment auch als Projektentwicklung nachhaltig lohnt.

Dabei werden sich die Anforderungen, gerade auch aus dem technologischen Wandel heraus, an die Immobilie ständig verändern. Umso wichtiger ist genaue Marktkennntnis, um die letzte Marktentwicklung nicht zu verpassen.



Christopher Garbe

Geschäftsführender Gesellschafter
Garbe Industrial Real Estate GmbH

Weitere Angaben zum Autor S.45
Weitere Angaben zum Unternehmen S.100