



Andreas Schulten

## Sichere Hallen

**Flexible Unternehmensimmobilien für Mittelständler sind als Anlage kaum bekannt, großflächige Logistikzentren noch kein Standard-Investment. Betrachtung zweier Klassen mit Potenzial**

An Büros und Einzelhandel denkt jeder gleich. An Logistikhallen auch, inzwischen. Aber Unternehmensimmobilien, vor allem die kleineren für mittelständische Nutzer, stehen schon seltener auf dem Einkaufszettel der Investoren. Bisher ist das Transaktionsvolumen im Bereich Unternehmensimmobilien gering, im Bereich Logistik zumindest im Vergleich noch niedrig. Und auch an der Markttransparenz mangelt es stellenweise.

Jeder weiß: Deutschlands Immobilien-Investmentmärkte boomen. Mit einem Transaktionsvolumen von knapp 41 Mrd. Euro über alle Assetklassen wurde 2014 das dritthöchste Jahresergebnis überhaupt registriert, für 2015 scheint die 50-Mrd.-Grenze nicht mehr abwegig. Diese außerordentliche Entwicklung ist vor allem auf ein stark gestiegenes Interesse deutscher als auch ausländischer Investoren zurückzuführen, die attraktive Investitionsbedingungen in Deutschland vorfinden.

### **I. Klein, flexibel, lokal: Unternehmensimmobilien**

Im Gegensatz zu den USA stellen Unternehmensimmobilien hierzulande noch keine etablierte Assetklasse dar. Mit Unternehmensimmobilien meinen wir die kleineren Logistikimmobilien bis 10.000 qm, Gewerbeparks, Produktions- und Transformationsimmobilien. Diese

eher kleineren, häufig auf produzierendes Gewerbe und Dienstleister ausgerichteten Immobilien werden auch unter dem Begriff Light Industrial zusammengefasst. Im Industrieland Deutschland, wo jedes achte Unternehmen dem Mittelstand zugerechnet wird, sind Investitionen in diese Anlageklasse durchaus interessant.

Um die Transparenz in diesem Marktsegment und damit den Zugang in die Assetklasse zu verbessern, wurde 2013 die Initiative Unternehmensimmobilien (IUI) gegründet. Die IUI publiziert u.a. halbjährliche Investmentmarktanalysen, die sie auch der interessierten Öffentlichkeit zur Verfügung stellt. Die derzeit zwölf beteiligten Unternehmen ATOS, aurelis, BEOS, CORPUS SIREO, Hansteen, Garbe Logistic, GSG Berlin, Investa, SEGRO, Sirius facilities, VALAD und M7 Real Estate sind auf dem Markt für Unternehmensimmobilien aktiv.

Wie sieht es aktuell aus für potenzielle Anleger? Zusammengefasst summierte sich das Investmentvolumen für Unternehmensimmobilien im ersten Halbjahr 2015 auf rund 532,2 Mio. Euro. Von den bisher investierten 24 Mrd. Euro in gewerbliche Immobilien entfallen somit 2,2 % auf Unternehmensimmobilien. Zunächst ging das Investmentvolumen im ersten Halbjahr 2015, im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, um 19,9 % zurück. Ist die „neue“ Assetklasse also nicht attraktiv genug? Eher zu attraktiv, finden die Akteure innerhalb der IUI. Sie sind sich einig, dass es derzeit zu wenig Angebot für die bestehende Nachfrage gibt. In der aktuellen Niedrigzinsphase halten die Eigentümer in Gewerbe-, Misch- und Industriegebieten hartnäckig an ihrem Grundvermögen fest. Etwa 80 % von ihnen sind Eigennutzer; in den USA übrigens nur rund 30 %.

## II. Groß, standardisiert, gut angebunden: Logistikimmobilien

Getrieben durch hohe Exporte und den stetig wachsenden Online-Handel boomt derzeit die Logistikwirtschaft. Die Nachfrage nach großen, standardisierten Lager- und Logistikflächen jenseits der 10.000 qm ist hoch. Obwohl als Assetklasse deutlich etablierter als die Unternehmensimmobilien, mangelt es auch hier noch an Markttransparenz. bulwiengesa hat mit seinen Partnern Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills mit der Logistikimmobilienstudie 2015 erstmals verlässliche und grundlegende Daten zu diesem Markt vorgelegt. Dabei umfasst der Begriff Logistik längst nicht mehr bloß das Lagern und den Transport von Waren. Mit vielen weiteren Dienstleistungen, von einfachen Produktionsschritten bis hin zu Servicediensten wie Wartung/Reparatur oder Retourenmanagement, ist die Logistik zu einem elementaren Bestandteil der Produktions- und Wertschöpfungsketten geworden.

Das reine Transaktionsvolumen für Logistik- und Umschlagimmobilien erreichte 2014 mit gut 2,7 Mrd. Euro eine neue Rekordmarke. Allein bis Ende August 2015 konnte ein Transaktionsvolumen von knapp 1,4 Mrd. Euro verzeichnet werden. Im Marktsegment Logistik lassen sich durchschnittlich höhere und stabilere Renditen erzielen als bei Büro- und Einzelhandelsimmobilien, auch wenn die ersten drei Quartale von einer enormen Renditekompression geprägt waren. Allerdings übersteigt auch hier die Nachfrage das Angebot in der Großflächenlogistik.

## III. Ausblick: Cashflows im Industrieland Deutschland relativ sicher

„Lage, Lage, Lage!“ – Diese Faustregel gilt natürlich auch für Unternehmens- und Logistikimmobilien. Die „Makrolage Industrieland Deutschland“ bietet Investoren beste Voraussetzungen: Die deutsche Logistikwirtschaft hat im vergangenen Jahr 235 Mrd. Euro erwirtschaftet – knapp ein Viertel der gesamten europäischen Logistikbranche. Seit 1995 konnte die Branche in Deutschland eine durchschnittliche Wachstumsrate von 3,3 % verzeichnen. Und auch wer mit Sachverstand in die noch kleine Assetklasse Unternehmensimmobilien investiert, sollte eine solide Rendite erzielen. Am Ende wird allein die Frage drängen, ob genügend Objekte am Markt verfügbar sind.



**Andreas Schulten**

Vorstand  
bulwiengesa AG

Andreas Schulten ist seit 2005 Vorstand der bulwiengesa AG und verantwortet dort die Bereiche Büro- und Wohnungsimmobilienmarkt. Er ist seit mehr als 25 Jahren mit dem Unternehmen verbunden und hat den Wachstumsprozess der Marke bulwiengesa mitentwickelt. Er ist Dozent am Real Estate Management Institute, an der International Real Estate Business School in Regensburg wie auch am REM-Studiengang der TU Berlin. Seit 2013 ist er Vorstand in der gif.