



LOGISTIK UND IMMOBILIEN 2017

CITYLOGISTIK. MIT NEUEN IDEEN IN DIE STADT.

Eine Konsortialstudie von

Berlin Hyp

BRENER

 **bulwiengesa**

 **Goodman**

 **savills**

*LOGISTIK UND
IMMOBILIEN
2017*

CITYLOGISTIK. MIT NEUEN IDEEN IN DIE STADT.





BITO
STORAGE SOLUTIONS

BITO	STORAGE SOLUTIONS
1. Max. Load	2. Max. Height
3. Max. Depth	4. Max. Width
5. Max. Spacing	6. Max. Angle
7. Max. Clearance	8. Max. Slope
9. Max. Wind Load	10. Max. Seismic Load

6 INHALT

TECHNOLOGIE UND GESELLSCHAFT IM UMBRUCH –
ANSÄTZE FÜR DIE CITYLOGISTIK DER ZUKUNFT 8

PARTNER DER STUDIE 10

DER GROSSE PLUSPUNKT DIESER STUDIENREIHE:
EXPERTEN UND PRAKTIKER KOMMEN ZU WORT 13

EXECUTIVE SUMMARY 16

DIGITALISIERTE DISTRIBUTION –
WIE INNOVATIONEN DIE CITYLOGISTIK BEEINFLUSSEN 21

INNOVATIONEN IN DER DISTRIBUTION 22

ELEKTROMOBILITÄT 22

DROHNENBELIEFERUNG 23

INNOVATIONEN DURCH DIGITALISIERUNG UND BIG DATA 30

DER FLÄCHENBEDARF DER ZUKÜNFTIGEN CITYLOGISTIK JUSTIERT SICH NEU 33

DER MARKT FÜR ENTWICKLUNGEN VON LOGISTIKIMMOBILIEN 35

DAS ENTWICKLUNGSVOLUMEN FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 2012 BIS 2017 36

DEVELOPER UND TYPISIERUNGEN IN DER ÜBERSICHT 38

WO WIRD GEBAUT? – BAUTÄTIGKEIT NACH ETABLIERTEN LOGISTIKREGIONEN 44

OBJEKTGRÖSSEN UND OBJEKTKLASSEN 48

WIRD DIE BAUTÄTIGKEIT DER CITYLOGISTIK GERECHT? 50

GESUCHT: LOGISTIKFLÄCHEN FÜR DIE LETZTE UND ALLERLETZTE MEILE 53

WIRD SICH ÜBERHAUPT EINE NEUE LOGISTIKIMMOBILIE FÜR DIE CITYLOGISTIK ENTWICKELN? 53

WELCHE OBJEKTARTEN WERDEN FÜR DIE CITYLOGISTIK WICHTIG? 58

WELCHE ANFORDERUNGEN MÜSSEN BEI DER CITYLOGISTIK ERFÜLLT WERDEN? 64

WO FINDEN WIR FLÄCHEN FÜR DIE CITYLOGISTIK? 74

INNOVATIVE FLÄCHENKONZEPTE IN MOBILIEN 82

DER INVESTMENTMARKT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN – MUSTER UND PRÄFERENZEN DER INVESTORENLANDSCHAFT 85

DER INVESTMENTMARKT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 2012 BIS 2016, 2017 86

PORTFOLIOTRANSAKTIONEN AUF DEM DEUTSCHEN LOGISTIKIMMOBILIENMARKT 89

WER KAUFT IN DEUTSCHLAND? – HERKUNFT DER INVESTOREN 91

DIE INVESTORENLANDSCHAFT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 92

INVESTMENTTÄTIGKEIT NACH LOGISTIKREGIONEN 96

GRÖSSENSTRUKTUR DER TRANSAKTIONEN 100

RENDITESTRUKTUREN DER LOGISTIKREGIONEN 101

DIE MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN – REGIONALE ENTWICKLUNGSMUSTER 105

MESSUNG DER IMMOBILIENÖKONOMISCHEN MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN 106

VERGLEICH DER IMMOBILIENÖKONOMISCHEN MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN ZUM VORJAHR 109

NACHFRAGEMUSTER DER LOGISTIKREGIONEN VERSCHIEBEN SICH 112

FINANZIERUNG VON CITYLOGISTIKIMMOBILIEN – EINSCHÄTZUNG DES RISIKOPROFILS 115

RENDITE-RISIKO-PROFILE SIND IM WANDEL BEGRIFFEN 116

DAS GROSSE ABER: OHNE WETTBEWERBSFÄHIGE MIETEN KEINE CITYLOGISTISCHEN NUTZUNGEN 127

VERZEICHNIS UND IMPRESSUM 128

ABBILDUNGSVERZEICHNIS 128

KONTAKT UND IMPRESSUM 130

*TECHNOLOGIE
UND GESELLSCHAFT
IM UMBRUCH –
ANSÄTZE FÜR DIE CITYLOGISTIK
DER ZUKUNFT*

Das Kompetenzzentrum für Logistik und Immobilien veröffentlicht in dritter Folge ihre Studie, die sich bereits zum Referenzwerk für dieses Marktsegment entwickelt hat. Sie liefert umfassende Daten und Entwicklungen in den Bereichen Development, Investment und Finanzierung und ermöglicht damit eine Positionsbestimmung und einen Ausblick für diesen bedeutenden Wirtschaftszweig mit seiner ungebrochen stark nachgefragten Immobilienassetklasse. Dabei unterliegen die verschiedenen Logistikregionen einer hohen Dynamik. Neben einer umfassenden Analyse und Aussagekraft zur klassischen Logistik richtet sich der Blick in dieser Studie auch auf die Citylogistik.

Klassische Logistik und Citylogistik sind auf eine eng verflochtene Zusammenarbeit angewiesen. Allerdings unterscheidet sich die Citylogistik in ihren Anforderungen und Ausführungen stark von der klassischen Logistik. Sie erfordert eine hohe Manpower, deutlich kleinere Flächenlösungen an möglichst zentralen Standorten und stellt höchste Ansprüche an Flexibilität, um die individuellen Begehrlichkeiten der Konsumenten unter dem vorherrschenden Marktdruck zu erfüllen.

Dabei sind gerade Städte mit einem nachfragegetriebenen hohen Sendungsaufkommen auch die Standorte mit geringer Flächenverfügbarkeit. Die Citylogistik steht hier in Konkurrenz zu Wohn-, Büro- und Einzelhandelsimmobilien. Citylogistiker finden in ihrem derzeitigen Experimentierfeld kreative Lösungen im Umgang mit der Flächenproblematik. Es werden zunehmend Immobilien einer neuen Nutzung zugeführt, deren Renaissance lange für schwierig gehalten wurde. Die Lösungsansätze sind vielfältig, überraschend und berücksichtigen auch Belange von Investoren.

Gleichzeitig befindet sich die Citylogistik im Spannungsfeld klassischer Kommunalentwicklung und eines enormen technologischen Wandels – vor allem im Transportbereich und den aus der Big-Data-Analyse erwachsenden Möglichkeiten. Immobilien für die Citylogistik müssen vielseitige anlieferungs- und ablauftechnische sowie baurechtliche Anforderungen erfüllen und diese Aspekte mit der nachbarschaftlichen Integration – insbesondere in zentralen Lagen – vereinbaren. Gleichzeitig erfordern die einzelnen Branchen der Citylogistik eine differenzierte Betrachtung. Für Frischeprodukte, Textilien und Technik ergeben sich sehr unterschiedliche Möglichkeiten und Herausforderungen.

Welche Schlussfolgerungen ziehen Experten und Praktiker zum aktuellen Zeitpunkt für die Citylogistik? Was sind die Experimentierfelder, von denen alle Praktiker berichten? Und welche Objekte und Kooperationslösungen taugen für die Ansprüche von Citylogistik? Diese Studie stellt neben den Trends der klassischen Logistik das komplexe Themenfeld der Citylogistik, das dringend und zeitnah nach marktfähigen Antworten sucht, in den Fokus.



10 PARTNER DER STUDIE

Die Partner dieser Studienreihe sind feste Größen in der Immobilienfinanzierung, dem Bauträgergeschäft, der Projektentwicklung, der Investmentberatung und der strategischen Analyse und Beratung im Bereich „Logistik und Immobilien“. Gemeinsam geben sie im Rahmen der dritten Studie zu „Logistik und Immobilien“ einen fundierten Überblick über aktuelle Entwicklungen und Zusammenhänge in diesem Bereich.

Berlin Hyp

Die Berlin Hyp ist auf großvolumige Immobilienfinanzierungen professioneller Investoren und Wohnungsunternehmen spezialisiert. Für ihre Kunden entwickelt die Berlin Hyp individuelle Finanzierungslösungen in den Assetklassen Wohnen, Büro, Logistik und Einzelhandel. Als Verbundunternehmen der deutschen Sparkassen stellt sie diesen Instituten zudem ein umfassendes Spektrum an Produkten und Dienstleistungen zur Verfügung. Ihr klarer Fokus und die nahezu 150-jährige Erfahrung sowie die Nähe zur Sparkassen-Finanzgruppe kennzeichnen die Berlin Hyp als eine führende deutsche Immobilien- und Pfandbriefbank.

BERLINHYP.DE



GLASFRONT IM MÖMAX-LOGISTIK-ZENTRUM BERLIN
(Quelle: BREMER)

Damit ermöglichen sie Unternehmen, Verbänden und Politik eine ganzheitliche Perspektive auf dieses Thema, um zukunftsweisende und strategisch ausgewogene Entscheidungen treffen zu können.

Wir freuen uns auf neue Erkenntnisse – in dieser Ausgabe mit Fokus auf der Citylogistik – und auf einen interessanten Dialog.



SEIFERT LOGISTIKZENTRUM
IN MALSCH
(Quelle: Goodman)

BREMER

Seit fast 70 Jahren errichtet BREMER Gebäude in jedem gewünschten Leistungsrahmen vom Rohbau bis zur schlüsselfertigen Lösung. BREMER ist ein mittelständisches Familienunternehmen mit Hauptsitz in Paderborn sowie sechs weiteren Niederlassungen in Stuttgart, Ingolstadt, Leipzig, Hamburg, Bochum und Krakau/Polen. Das Leistungsspektrum umfasst neben Logistikgebäuden auch Bürogebäude, Einrichtungshäuser, Kühlhäuser, Produktionsgebäude, Stadien und Verbrauchermärkte. Seit 2006 hat BREMER rund 6.000.000 qm Logistikflächen für über 100 renommierte Unternehmen aus der Logistikbranche errichtet.

BREMERBAU.DE



BEISPIEL EINER MEHRGESCHOSSIGEN
LOGISTIKIMMOBILIE IN HONGKONG

(Quelle: Goodman)

Goodman

Goodman ist ein integrierter Immobilienkonzern. Das Unternehmen besitzt, entwickelt und verwaltet Logistik- und Gewerbeflächen in Kontinentaleuropa, Großbritannien, dem asiatisch-pazifischen Raum sowie in Nordamerika und Brasilien. Der Konzern investiert in Industriegebiete, Lagerhallen und Distributionszentren und verwaltet aktuell ein Gesamtvermögen von über 23,8 Milliarden Euro. Deutschland ist für Goodman der größte Markt für Logistikimmobilien in Europa. Seit Aufnahme der Marktaktivitäten hierzulande im Jahr 2004 hat Goodman rund 3.400.000 qm gewerbliche Fläche entwickelt. Die deutschen Immobilienexperten von Goodman betreuen ihre Kunden von den Unternehmensstandorten Düsseldorf und Hamburg aus.

GOODMAN.COM

savills

Savills ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobilien-Dienstleistungsunternehmen mit Hauptsitz und Börsennotierung in London. In Deutschland ist Savills mit rund 200 Mitarbeitern in sieben Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten, so Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart, präsent. Das Industrieteam unter der Leitung von Bertrand Ehm ist marktführend im Bereich der Vermietungs-, Verkaufs- und Investitionsberatung für Nutzer, Entwickler, Eigentümer und Käufer von Industrie- und Logistikimmobilien. Zu den Kunden gehören mittelständische Produktionsbetriebe ebenso wie global agierende Logistikdienstleister.

SAVILLS.DE



FEUERLEITER DES GREENFIELD
LOGISTIKZENTRUMS IN ACHERN

(Quelle: BREMER)

bulwiengesa

bulwiengesa ist in Kontinentaleuropa eines der großen unabhängigen Analyseunternehmen der Immobilienbranche. Seit über 30 Jahren unterstützt bulwiengesa seine Partner und Kunden in Fragestellungen der Immobilienwirtschaft, Standort- und Marktanalyse, u. a. durch fundierte Datenservices, strategische Beratungen und maßgeschneiderte Gutachten.

Aussagekräftige Einzeldaten, Zeitreihen, Prognosen und Transaktionsdaten liefert das Informationssystem RIWIS online. Die Daten von bulwiengesa werden u. a. von der Deutschen Bundesbank für EZB, BIZ und OECD verwendet.

BULWIENGESA.DE



WARENLAGER IN EINEM
DISTRIBUTIONSZENTRUM
(Quelle: BREMER)



*DER GROSSE
PLUSPUNKT DIESER
STUDIENREIHE:
EXPERTEN UND PRAKTIKER
KOMMEN ZU WORT*

Neben der Auswertung von Zahlen und Daten in den Bereichen Development, Investment und Finanzierung kommen zur vollständigen Analyse des Themenkomplexes „Logistik und Immobilien“ zahlreiche Experten und Praktiker aus Unternehmen, Kommunen und Forschung in Einzelinterviews sowie in Online-Panelbefragungen zu Wort und liefern hochinteressante Erkenntnisse.



EXPERTE: **RAIMUND PAETZMANN**FÜR DEN BEREICH: **E-COMMERCE, CITYLOGISTIK,
INNOVATIONEN, DIGITALISIERUNG**

Raimund Paetzmann ist als unabhängiger Berater mit umfangreichen Erfahrungen im Bereich E-Commerce und Real Estate tätig. Er verfügt über eine 25-jährige Praxiserfahrung, die maßgeblich durch seine 14-jährige Tätigkeit für Amazon Europe geprägt ist.

Raimund Paetzmann ist seit 25 Jahren in allen Sektoren der Immobilienwirtschaft tätig. Mit Beginn seiner Karriere 1991 betreute er zunächst bei kleineren und mittleren Unternehmen Portfolios über alle Assetklassen, bevor er drei Jahre lang für Union Investment tätig war. Seit 2002 war er für den Expansionskurs von Amazon Europe maßgeblich mitverantwortlich.

Als Real Estate Director und Mitglied der europäischen Leitungsebene war Raimund Paetzmann für das Design und die strategische Netzwerkplanung der europäischen Fulfillment-Zentren zuständig. Er hatte signifikanten Anteil an der Entwicklung einer neuen Generation an Logistik-HUBs. Unterstützt von seinem Team war er verantwortlich für die Suche, Akquisition und Umsetzung von 34 Logistikzentren sowie 25 kleineren HUBs mit insgesamt 3.000.000 qm Logistikfläche in Europa. Nach 14 Jahren Amazon-Erfahrung befindet sich Raimund Paetzmann derzeit in einem Sabbatical. Zeitgleich berät er als unabhängiger Berater Kommunen, Investoren, Developer und Betreiber in Bezug auf E-Commerce und Digitalisierungsstrategien.

EXPERTE: **MARIO GLÖCKNER**FÜR DEN BEREICH: **E-COMMERCE, IMMOBILIEN, HANDEL**

Mario Glöckner ist Teamleiter Portfolio Management bei Zalando Real Estate. Nach dem wirtschaftswissenschaftlichen Studium mit Schwerpunkt International Business in Deutschland und Australien begann Mario Glöckner 2005 seine immobilienwirtschaftliche Karriere in den Bereichen Entwicklung, Verkauf und Beratung verschiedener Assetklassen. 2012 verstärkte er das Team der Zalando SE. Bei Zalando Real Estate leitet Mario Glöckner seit Juli 2016 das Portfoliomanagement. Dort ist er zuständig für den gesamten Immobilienbestand inklusive Kapazitätsplanung und Vertragsmanagement. Mit seinem Team stellt er sicher, dass auch zukünftig ausreichend Flächen für das rapide Wachstum von Zalando vorhanden sind. Zalando ist Europas führende Online-Bekleidungsplattform. Der Onlineshop von Zalando erzielt über 160 Millionen Besucher im Monat und deckt über ein Dutzend europäische Märkte ab. Durch den jüngsten Kauf von Kickz, einem führenden Multichannel-Retailer im Sportsegment, betritt das Unternehmen den stationären Einzelhandel und kann dabei auf ein bestehendes Ladennetz zurückgreifen.

EXPERTE: **RAINER KIEHL**FÜR DEN BEREICH: **KEP-DIENSTLEISTER, CITYLOGISTIK,
MOBILITÄT**

Rainer Kiehl ist seit 1986 bei UPS tätig, einem der größten KEP-Unternehmen (Kurier-, Express- und Paketdienstleister) weltweit, zur Zeit als Projektmanager für Citylogistik.

Rainer Kiehl hat seine Karriere 1986 bei UPS begonnen und nach guter, alter UPS-Tradition dort die Paketzustellung von Grund auf gelernt. 1988 wurde er Einsatzleiter der UPS-Niederlassung Herne und ein Jahr später Centermanager der Niederlassung. Im Laufe der Folgejahre hat Rainer Kiehl diverse Abteilungen durchlaufen, bevor er ab 2015 zum Projektmanager für Citylogistik ernannt wurde. Seiner Verantwortung unterliegt es, die UPS-Niederlassungen und die Städte und Gemeinden dabei zu unterstützen, die Citylogistik emissionsfrei zu gestalten. Der Aufbau eines Mini-Depot-Systems, wie es in Hamburg bereits im Jahr 2012 erfolgreich eingeführt wurde, ist inzwischen weltweit als Maßstab anerkannt.

EXPERTE: **JANINE DIETZE**FÜR DEN BEREICH: **BAUKONSTRUKTION, BAURECHT,
INNOVATIONEN, DIGITALISIERUNG**

Janine Dietze ist Diplom-Bauingenieurin der TU Dresden mit der Fachrichtung Baubetriebswesen/Projektmanagement und betreut bei Drees & Sommer die Logistikbranche.

Janine Dietze absolvierte ihr Studium mit Auszeichnungen als Diplom-Bauingenieurin in der Fachrichtung Baubetriebswesen/Projektmanagement an der Technischen Universität Dresden. Seit Oktober 2010 ist Janine Dietze für das Unternehmen Drees & Sommer tätig. Als Projektmanagerin und -partnerin übernimmt sie schwerpunktmäßig Projekte von Auftraggebern aus der Industrie sowie öffentlicher Auftraggeber. Sie betreute u. a. die Werksumbaumaßnahmen und strategischen Neuaufstellungen der OSRAM-Werke in Regensburg und Malaysia, die Errichtung verschiedener Produktionswerke für Flurförderfahrzeuge der Jungheinrich AG sowie zahlreiche Multiprojektmanagementbauvorhaben der Landeshauptstadt Dresden. Von Beginn an baute Janine Dietze ihre Expertise in der Durchführung von Machbarkeitsstudien, Projektanalysen und Standortplanungen auf und verfügt über umfassende Kenntnisse und Erfahrungen im Kosten-, Vertrags-, Termin- und Qualitätsmanagement.

Im Unternehmen Drees & Sommer begleitet Janine Dietze den Aufbau des Beratungszweigs der Logistikbranche. Hierbei bringt sie insbesondere ihre Expertise aus der Realisierung zahlreicher Logistikimmobilien der Industrie sowie der Durchführung des Projektes Flex-Hub (Im)mobilienkonzep der BMW AG ein.

EXPERTE: **DR. THOMAS STEINMÜLLER**

FÜR DEN BEREICH: **INVESTMENT, CITYLOGISTIK, REAL ESTATE**

Dr. Thomas Steinmüller ist Vorstand der CapTen AG.

Nach dem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens mit Schwerpunkt Logistik an der TU Berlin engagierte sich Dr. Thomas Steinmüller an verschiedenen Stationen bei Logistikberatungsunternehmen. Lange Jahre war er Head of International Logistics Financing der Aareal Bank AG und ist nun als Vorstand der CapTen AG tätig. Herr Dr. Steinmüller ist Ausschussvorsitzender der Plattform Logistikkimmobilien beim ZIA Zentralen Immobilienausschuss e. V. Die CapTen AG ist ein Beratungsunternehmen mit dem Schwerpunkt Logistik und Immobilien. Ein Schwerpunkt ist das fundierte Research verbunden mit der Einschätzung der näheren Zukunft, aber auch der Analyse von Wildcard-Effekten.

EXPERTE: **PROF. DR. TOBIAS JUST**

FÜR DEN BEREICH: **FINANZIERUNG, IMMOBILIEN**

Prof. Dr. Tobias Just ist wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie und Professor für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg.

Nach seiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann beim Otto-Versand Hamburg studierte Tobias Just Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Hamburg und Uppsala/Schweden. Seine anschließende Promotion an der Helmut-Schmidt-Universität der Bundeswehr Hamburg zum Thema Globalisierung und Ideologie wurde 2001 mit dem Wissenschaftspreis der Universität ausgezeichnet. Von 2001 bis Oktober 2011 war Tobias Just als Senior Economist bei Deutsche Bank Research für bau- und immobilienrelevante Themen sowie für die Entwicklung von Branchenanalysetools verantwortlich und leitete dort ab 2008 die Branchen- und Immobilienmarktanalyse. Tobias Just war Research Fellow am American Institute of Contemporary German Studies an der Johns-Hopkins-Universität Washington DC. 2010 wurde er mit der Schrift Demografie und Immobilien an der TU Berlin habilitiert. Seit 2012 ist Tobias Just Mitglied im Management Board des Urban Land Institute Germany sowie Präsident der gif, Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung. 2017 wurde er von der RICS zum Fellow ehrenhalber ernannt.



16 **EXECUTIVE SUMMARY**

Die Logistikbranche boomt wie nie zuvor. Logistikimmobilien werden stark nachgefragt, für das laufende Jahr 2017 zeichnen sich neue Höchststände ab – bei der Bautätigkeit ebenso wie bei den Investitionen. Einer der wichtigsten Treiber dieser Entwicklung ist der stetig zunehmende E-Commerce-Sektor. Nur: Für die logistischen Anforderungen der letzten und allerletzten Meile fehlen noch passende Immobilien.

„Die klassischen City-Developer für Mischgebiete oder Einkaufszentren haben keine Logistikkompetenz. Hier mischen sich traditionelle Assetklassen; doch der Anbieter dafür existiert noch nicht.“

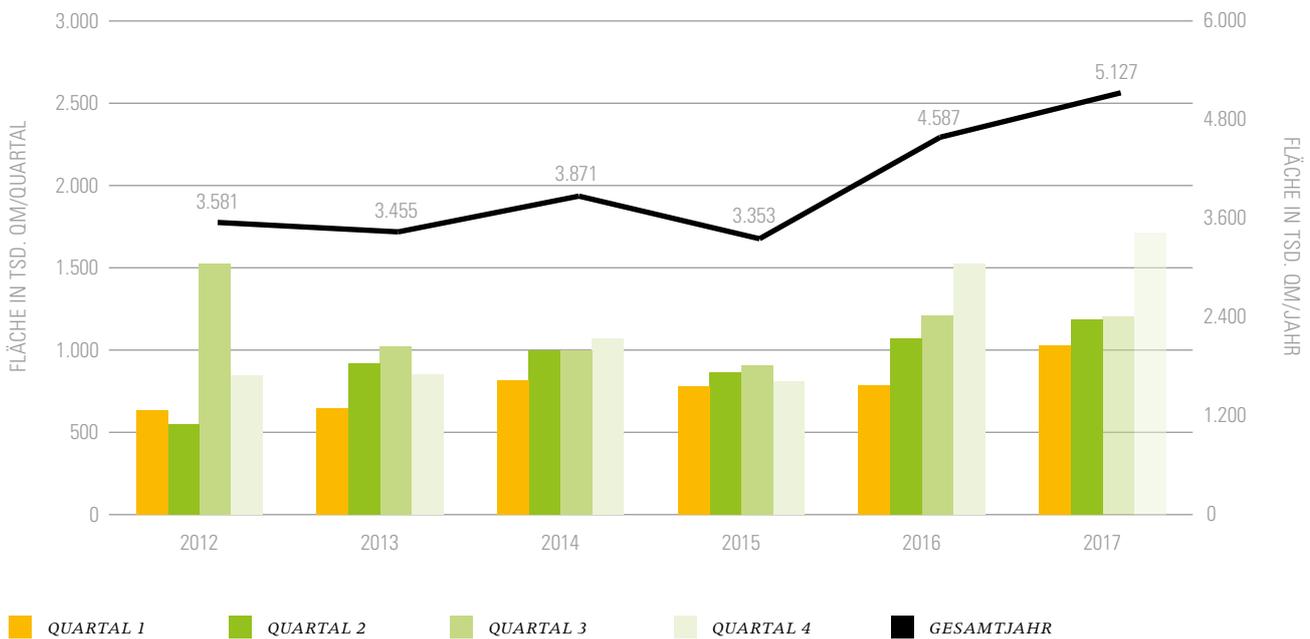
RAIMUND PAETZMANN,
UNABHÄNGIGER BERATER

Die Zunahme des E-Commerce in Kombination mit immer schnelleren Lieferzeiten (Same Day/Same Hour) fordert von den Logistikern auch eine größere räumliche Nähe zu den Kunden. Der Onlinehändler tritt bei der Suche nach geeigneten Verteilzentren (HUBs) in der Innenstadt somit zunehmend in Wettbewerb mit dem stationären Einzelhandel. Lösungen für die letzte und allerletzte Meile – sowohl in Bezug auf den zunehmenden Lieferverkehr als auch den Bau von kleineren innerstädtischen Verteilstationen – fordern eine konstruktive Interaktion aller Beteiligten und vor allem kommunaler Politiker.

Nach wie vor ist die Logistikbranche geprägt vom Bau größerer Logistikimmobilien. Diese liegen zumeist am Stadtrand der Metropolen oder an peripheren Orten und sind gut an Au-

tobahn, Schiene oder Flughafen angebunden. Zwischen 2012 und 2016 wuchs der Sektor Logistikimmobilien jährlich um 5,1 %. Das bisherige Rekordjahr 2016 wird nach vorläufigen Hochrechnungen in diesem Jahr sogar noch deutlich übertroffen. So wird 2017 voraussichtlich 12 % mehr Logistikfläche fertiggestellt als im Vorjahr. Dass auch der spekulative Bau weiter zunimmt, spricht für das Selbstbewusstsein der Branche und die optimistische Markteinschätzung.

**FERTIGGESTELLTE NEUBAULOGISTIKFLÄCHE IN DEUTSCHLAND
NACH QUARTAL UND JAHR IN TSD. QM, 2012 – 2016, 2017***



* Auswertung beinhaltet alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 31.07.2017 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch 2017 fertiggestellt werden)

Die innerstädtische Citylogistik braucht neue, kleinere Immobilien. Ein Lösungsansatz könnten neue Nutzungsformen in alten Strukturen sein; für passgenaue Neubauten fehlt aktuell noch ein klares Anforderungsprofil der unterschiedlichen Nutzer. Zudem hemmt das hohe innerstädtische Mietniveau die Entwicklung

von Citylogistikimmobilien – und ein scheinbarer Unwille der politischen Entscheider, diese Thematik progressiv anzugehen. Mit Blick auf höhere Mieten zeichnet sich jedoch bereits ein Umdenken ab. Dienstleister akzeptieren zunehmend höhere Preise, um näher am Kunden und in der Innenstadt präsent zu sein.

Ein Lösungsansatz für die Citylogistik zeigt ein kaskadenförmiges System auf: große Zentrallager im Verflechtungsraum von Metropolen beliefern Nachschubstellen am Stadtrand, die wiederum kleine Mikrodepots in der Innenstadt versorgen.

Die gebäudespezifischen Anforderungen an diese innerstädtischen Logistikimmobilien sind – noch – unklar; die Flächengrößen können sich von 15 bis 25 qm für Mikrodepots erstrecken über Micro Fulfillmentcenter mit maximal 3.000 qm bis hin zu den innerhalb oder am Rande eines Stadtteils gelegenen Urban Fulfillmentcentern mit 4.000 bis 6.000 qm. Entscheidend ist die engmaschige Verteilung, um flächendeckend nah am

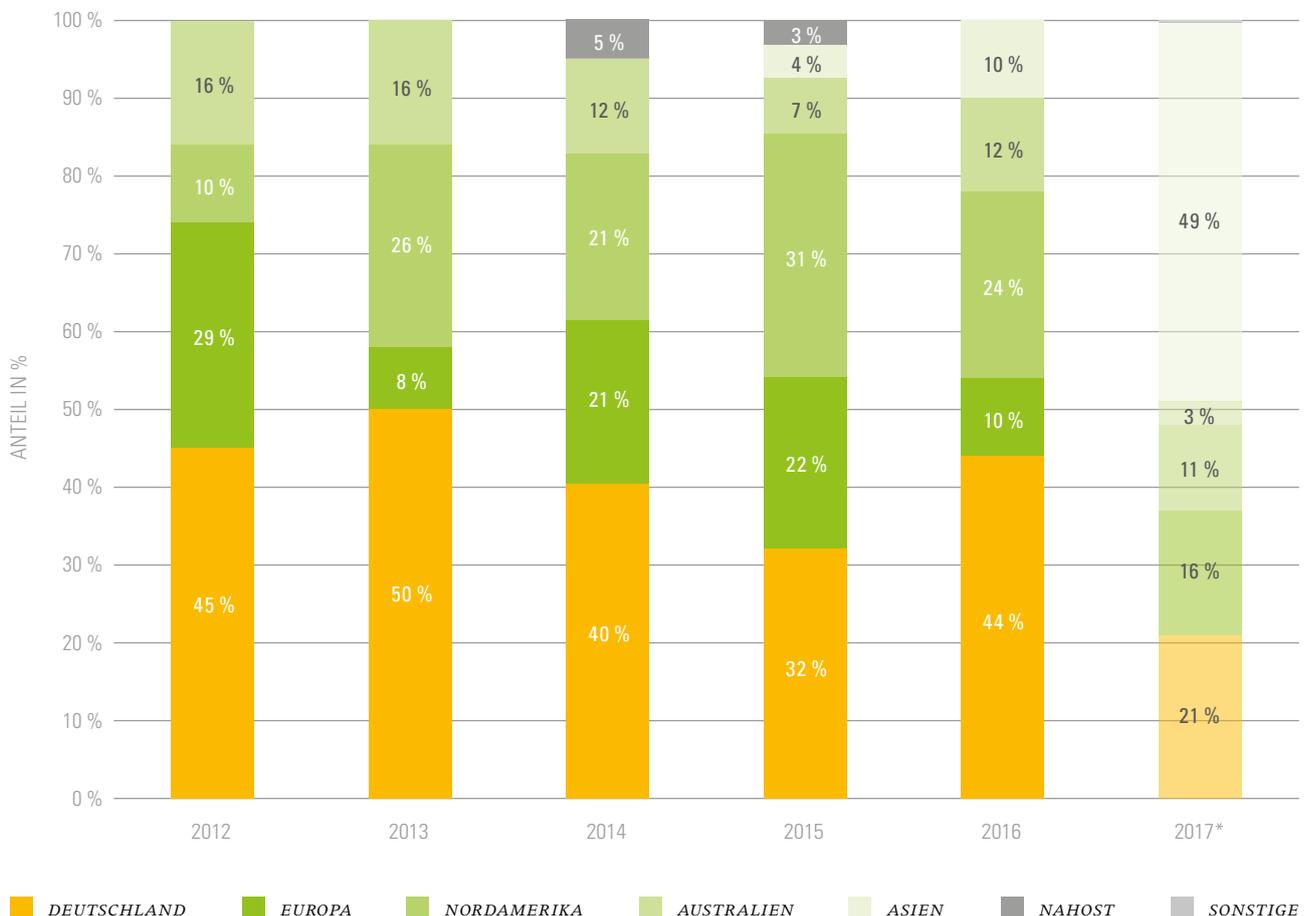
Kunden zu sein. So könnten Parkhäuser, Tiefgaragen, Ladenlokale und Büros umgenutzt werden; eine Renaissance innerstädtischer Gewerbestrassen ist bereits zu beobachten und auch die Stichworte „vertikale Städte“ und „Intermodalstationen“ haben für die Citylogistik hohe Relevanz. Aktuell werden als Übergangslösungen Pop-up-Storages in Containern und Flex-HUBs genutzt.

INVESTMENTMARKT BOOMT – FAST 80 % AUSLÄNDISCHE AKTEURE

Auch der Investmentmarkt für Logistikimmobilien boomt. Sowohl nationale als auch internationale Anleger suchen nachhaltige Investments. Für das Jahr 2017 zeichnet sich ein starker Anstieg von Investitionen aus dem Ausland ab, bis zum Stichtag der Studie am 31.07.2017 wurden beeindruckende 79 % aller Investitionen auf dem deutschen Logistikmarkt von ausländischen Akteuren getätigt. Ausschlaggebend waren dafür die

Portfoliotransaktionen von Logicor (Blackstone/USA) und CIC (China Investment Corporation). Allgemein ist ein Trend zu Portfoliotransaktionen zu beobachten: Diese betragen 2015 noch 40 % des Gesamtumsatzes, stiegen dann auf 51 % (2016) und machen 2017 bereits 70 % des Umsatzes aus. Dabei ist die Handelsintensität hoch, einzelne Objekte und Portfolios wurden 2017 bereits mehrfach verkauft. Durch die große Attraktivität des deutschen Logistikmarktes haben die Renditen leicht nachgegeben, vor allem an den sieben Top-Standorten. Mittlerweile bewegen sich Investoren auch abseits dieser Standorte.

INVESTMENTS NACH HERKUNFT DER KÄUFER NACH JAHREN 2012–2016, 2017*



*Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 31.07.2017

**FOKUS AUF SIEBEN
DEUTSCHEN TOP-REGIONEN**

Im Ranking der Logistikregionen konnten die Standorte München und Berlin den letztjährigen Branchenprimus Hamburg überholen. Die Region Rhein-Ruhr sowie Stuttgart und Niederbayern sind weitere Gewinner. Parallel zum Trend in den Immobiliensegmenten Wohnen und Büro erfährt auch der Logistikimmobilienmarkt insgesamt eine Fokussierung auf die sieben deutschen Top-Standorte. Denn die Auslieferungen in den großen Metropolen steigen – hier schließt sich der Kreis zu den Entwicklungen im E-Commerce und der zunehmenden Bedeutung der Citylogistik.

Das beschriebene kaskadenartige System, das schließlich die Same Hour und Same Day Delivery erst möglich macht, wird sich voraussichtlich nur an den dicht besiedelten A- und B-Städten realisieren lassen. Nur mit hohen Stückzahlen kann sich dieses Modell mittelfristig rentieren, und nur dann kann sich auch das Mietniveau für Citylogistikimmobilien den städtischen Wettbewerbspreisen annähern.

**CHANCEN FÜR FINANZIERER
AUCH BEI CITYLOGISTIK**

Auch wenn das Anlage- und Finanzierungsinteresse bei den Finanzierern hoch ist: Aktuell fehlen noch skalierbare Konzepte für innerstädtische Logistikimmobilien, trotz Bautätigkeit auf Rekordniveau. Das Risiko ist verglichen mit anderen Assetklassen vergleichsweise hoch: Für Citylogistikimmobilien existiert noch kein einheitliches Rendite-Risiko-Profil, die aufwändige Prüfung jedes Einzelfalls erschwert die Finanzierung. Logistik ist als Assetklasse stark ausdifferenziert, die Gebäude unterscheiden sich von Objekt zu Objekt. Insbesondere das Thema Citylogistik bietet viel Spielraum für neue Ideen und kreative Konzepte.

RANG 1: **MÜNCHEN** (↑1)

RANG 2: **BERLIN** (↑1)

RANG 3: **HAMBURG** (↓-2)

RANG 4: **HALLE/LEIPZIG** (↑2)

RANG 5: **NIEDERBAYERN** (↑7)

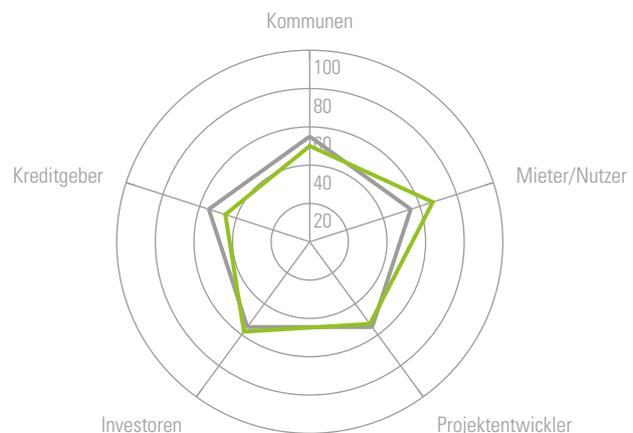
HIDDEN CHAMPIONS:

RANG 6: **RHEIN-RUHR** (↑4)

RANG 13: **MÜNSTER/OSNABRÜCK** (↑9)

RANG 5: **NIEDERBAYERN** (↑7)

STIMMEN SIE ZU? ES WERDEN SICH VOLLSTÄNDIG NEUE CITY-HUBS IN ZENTRENNAHEN LAGEN ENTWICKELN (BSP.: MOBILE VERTEILER-HUBS IN CONTAINERN, NUTZUNGSMISCHUNGEN VON LAGER, BÜROS, HANDEL USW.)



0 = STIMME ABSOLUT NICHT ZU

100 = STIMME VOLL UND GANZ ZU

Ø-BEWERTUNG

BEDEUTUNG FÜR ALLE PANELS



FÜR ZALANDO ENTWICKELTES
GOODMAN LAHR LOGISTICS CENTRE
(Quelle: Goodman)

DIGITALISIERTE DISTRIBUTION – WIE INNOVATIONEN DIE CITYLOGISTIK BEEINFLUSSEN

Das aktuelle gesellschaftliche Umfeld ist durch eine äußerst schnelllebige Entwicklung gekennzeichnet. Die erste Ausgabe der Studienreihe „Logistik und Immobilien“ ist bereits auf die wichtigsten Megatrends eingegangen, darunter Globalisierung, Industrie 4.0 und viele mehr.

Die fortschreitende Digitalisierung schlägt sich immer stärker nieder. Das Internet der Dinge zieht in die Haushalte, aber auch in Produktions- oder Logistikbetriebe ein. Privatpersonen wie auch Verwaltung und Politik bis hin zur Industrie sehen sich Veränderungen gegenüber, die sie teilweise noch nicht überblicken. Vermehrt stehen wir einer Technik gegenüber, die unseren Alltag, unsere Gebäude und Städte sowie auch unsere Arbeit bestimmt.

Die Digitalisierung mit all ihren Möglichkeiten verändert die Art und Weise, wie wir produzieren, wie wir konsumieren und auch wie wir die Güter zwischen Produktion und Konsum distribuieren. Insbesondere der E-Commerce treibt dabei einen tiefgreifenden Wandel citylogistischer Prozesse voran: Angebote wie Same Day Delivery (SDD) und Same Hour Delivery (SHD) sorgen für zunehmende Komplexität. In diesem Zusammenhang rückt der Lebensmitteleinkauf über das Internet verstärkt in den Fokus, wodurch sich die Distributionskanäle maßgeblich verändern. Auch die industrielle Produktion kann durch neue Technologien urbaner und dezentraler stattfinden. Die Automobilwirtschaft sieht sich durch E-Mobility und Digitalisierung einem enormen Veränderungsdruck ausgesetzt. Zudem äußert sich der technologische Wandel u. a. in Smart-City-Konzepten und der Nutzbarmachung von Big Data.

Diese Entwicklungen bestimmen zukünftige Abläufe und Strukturen innerstädtischer Supply Chains für die letzte (SDD¹) und die allerletzte Meile (SHD²) und haben damit langfristig das Potenzial, das Gesicht unserer Städte zu verändern. Aus diesem Grund werden in diesem Kapitel ausgewählte Innovationen in der Distribution und digitale Innovationen, die die Citylogistik bereits verändert haben oder in Zukunft verändern könnten, diskutiert. Hierzu wurden sowohl die Experten als auch die verschiedenen Panels befragt.

^{1,2}Erklärung im Online-Glossar unter www.logistikundimmobilien.de

22 INNOVATIONEN IN DER DISTRIBUTION

Die derzeit in der Gesellschaft ablaufenden Megatrends äußern sich u. a. in einem erhöhten Lieferaufkommen einerseits und einem sich zunehmend verstärkenden Umweltbewusstsein mit entsprechenden politischen Zielsetzungen andererseits. Daraus ergeben sich Herausforderungen für die Citylogistik, die nach innovativen Lösungen verlangen. Viele Unternehmen, aber auch Städte und Kommunen führen bereits Pilot- und Forschungsprojekte zur Neu- bzw. Umgestaltung innerstädtischer Distribution durch. Welche Entwicklungen sind hier besonders relevant?

RAIMUND PAETZMANN,

UNABHÄNGIGER BERATER:

„Aufgrund der enormen Verlagerung des Einkaufsverhaltens hin zum Onlinehandel sowie der stärkeren Bedeutung des Omni-/Multichannel-Vertriebs mit dem Ziel der Belieferung bis innerhalb der nächsten Stunde muss sich der Onlinehändler viel näher zum Kunden bewegen. Immer mehr bis dato reine Onlinehändler treten daher in Wettbewerb mit dem klassischen stationären Einzelhandel.“

ELEKTROMOBILITÄT

AN ELEKTROMOBILITÄT FÜHRT KEIN WEG VORBEI

Elektromobilität wird zwangsläufig an Bedeutung für die Lösung citylogistischer Probleme gewinnen. So lassen sich etwa Zufahrtsbeschränkungen für konventionelle, dieselgetriebene Lieferfahrzeuge in Innenstädten mit Elektrofahrzeugen umgehen. Eine Anlieferung mit Elektrofahrzeugen kann zudem grundsätzlich auch nachts erfolgen, da Schallgrenzwerte eingehalten werden. Insbesondere die KEP-Dienstleister gehen bereits progressiv im Einsatz von Elektrofahrzeugen in der Citylogistik voran.

MAKE OR BUY – KEP-DIENSTLEISTER BETÄTIGEN SICH ALS FAHRZEUGBAUER

KEP-Dienstleister nehmen in der Abwicklung citylogistischer Prozesse eine Schlüsselrolle ein. Bereits seit einigen Jahren wird nach Lösungen gesucht, die Fahrzeugflotte auf nachhaltige Antriebe umzustellen. Da die hierzu benötigten Fahrzeuge von den traditionellen Autobauern nicht angeboten wurden, haben sich die KEP-Dienstleister wie DHL und UPS alternative Lösungen gesucht und sind bei Start-ups von E-Lieferfahrzeugen wie Urban Cargo oder Streetscooter fündig geworden. Trotz innovativer Ansätze wird es einige Zeit dauern, bis die Branche vollständig auf umweltschonende Fahrzeuge umgestellt ist, da das bisherige Angebot von Elektrofahrzeugen noch nicht über die ausreichend technische Reife verfügt, um konventionell motorisierte Fahrzeuge gänzlich zu ersetzen. Dies betrifft sowohl die Reichweite als auch das Ladevolumen. Gleichwohl werden in vielen Städten bereits verstärkt Elektrofahrzeuge

von KEP-Dienstleistern eingesetzt. Die aktuellen politischen Skandale um konventionelle, kraftstoffgetriebene Antriebssysteme könnten die Nachfrage und die Weiterentwicklung von Elektrolieferfahrzeugen in ihrer Geschwindigkeit allerdings befeuern, wenngleich ihre generelle Eignung aktuell noch kritisch eingeschätzt wird. Auch E-Lastenfahrräder werden, z. B. als Cargo Cruiser von UPS, als vielversprechende Alternative für innerstädtische B2C-Expresszustellungen getestet. Während die großen KEP-Dienste hier vergleichsweise progressiv unterwegs sind, gehen neue Anbieter von citylogistischen Leistungen getrieben vom Margendruck teilweise kontraproduktiv vor. Hier werden die Transportleistungen immer häufiger und immer intensiver an Subunternehmen ausgelagert, die oftmals nur über Fahrzeuge mit veralteten Verbrennungsmotoren verfügen.

RAINER KIEHL, UPS:

„Das vorhandene Fahrzeugangebot entspricht zurzeit nicht allen Ansprüchen; daher rüsten wir aktuell noch Dieselfahrzeuge mit Elektroaggregaten aus. Aus verkehrstechnischer Sicht ist es bislang noch fast egal, ob ich mit einem Dieselfahrzeug oder einem Elektrofahrzeug ausliefern. Die Emissionsbelastung wird maßgeblich im auflaufenden Verkehr hinter dem Lieferfahrzeug erzeugt. Dieses Problem ist viel gravierender und sollte in Angriff genommen werden. Im Lastenrad sehen wir hier große Potenziale, weil es eben keinen Stau erzeugt. Leider wird dieser Zusammenhang noch nicht immer verstanden.“

Abb. 1 BEISPIELE ALTERNATIVER TRANSPORTMITTEL DER CITYLOGISTIK



DAS UPS-LASTENRAD „CARGO CRUISER“
VOR EINEM MIKRODEPOT AUS CONTAINERN
(Quelle: UPS)



DHL
STREETSCOOTER
(Quelle: Deutsche Post DHL)

DROHNENBELIEFERUNG

LUFTDROHNEN KÖNNEN CITY-LOGISTISCHE PROBLEME NICHT LÖSEN ...

Drohnenurm und fliegende Warenhäuser, aus denen ganze Schwärme von Drohnen die Bevölkerung mit Waren versorgen – in jüngerer Vergangenheit mehrten sich spektakuläre Patentanmeldungen oder medienwirksame Pilotprojekte von Amazon, Google und anderen. Da die Drohnentechnik in den letzten Jahren enorme Fortschritte gemacht hat, steht die Frage im Raum, ob in der Drohnenbelieferung ein Lösungspotenzial für die Logistik der letzten und allerletzten Meile schlummert.

Bei Logistikdrohnen ist grundsätzlich zu unterscheiden zwischen

- Flugdrohnen
- landgebundenen Drohnen
- Hybriden wie der Prototyp Bin:Go des Fraunhofer IML

Drohnen werden als eigenständige Transportmittel oder im Verbund mit der klassischen Fahrzeugzustellung entwickelt. In den USA hat UPS beispielsweise eine kombinierte Warenzustellung mit Lieferwagen und vom Dach des Fahrzeugs startender Drohne getestet. Drohnen können für KEP-Dienste Lieferungen an Orte oder von Orten ermöglichen, die für konventionelle Lieferwagen aufgrund gesetzlicher Regelungen oder physischer Hindernisse nicht oder nur erschwert zu erreichen sind. Gebirgsregionen oder Inseln wurden als Testumgebung bereits genutzt.

Aufgrund der im Januar 2017 beschlossenen verschärften Regelungen für die Nutzung fliegender Drohnen bestehen Einschränkungen im Betrieb hinsichtlich maximaler Flughöhe und Flugrouten. Nachweispflicht für Betriebskenntnisse ab einem Gewicht von 2 kg und erforderliche Aufstiegserlaubnisse der Landesluftfahrtbehörden ab einem Gewicht von 5 kg erhöhen den organisatorischen Aufwand für Luftdrohnenzustellungen erheblich.

Aus diesem Grund schätzen vermutlich auch die befragten Expertenpanels sowohl den Einfluss als auch die Durchsetzungsfähigkeit von Flugdrohnen für die Citylogistik eher als gering ein. Kreditgeber und Nutzer sind dabei noch diejenigen Gruppen, die am ehesten Potenziale erkennen. Die nachhaltige Bedeutung von Flugdrohnen wird von den Kreditgebern am höchsten eingeschätzt. Die konservativste Einschätzung erfolgt über die Kommunen, allerdings nur mit marginalem Abstand zu den Projektentwicklern und Investoren.

PROF. TOBIAS JUST,

IREBS IMMOBILIENAKADEMIE:

„Mir scheint die Fantasie hier manchmal größer zu sein als die Massentauglichkeit, vor allem weil viele rechtliche Fragen bei dem Einsatz von Drohnen und den autonomen Fahrzeugen noch zu lösen sind. Daher ist es zu früh, um diese Transportmittel als einzig sinnvolle Alternative einzustufen – vor allem mit der Perspektive fünf bis zehn Jahre.“

... AUTONOMES FAHREN BIRGT GRÖßERE POTENZIALE

Landgebundene Drohnen können die bestehende Infrastruktur nutzen. Die sechsrädrige, ca. 6 km/h schnelle Drohne des Unternehmens Starship Technologies ist batteriebetrieben, kann laut Unternehmensangaben Fußgängern ausweichen und bei Bedarf Passanten um die Betätigung der Ampel bitten. Bis zu 100 Roboter können von einem Mitarbeiter gleichzeitig überwacht werden. Der Starship-Roboter fasst ein Volumen von ca. 15 kg und soll z. B. Supermarktware an den via App über die Lieferung informierten Endkunden ausliefern. Hermes hat die Belieferung mit Starship-Robotern u. a. bereits in London und Hamburg getestet.

Das Bild bei landgebundenen Drohnensystemen wird ähnlich gezeichnet wie bei den fliegenden Exemplaren. Die Skepsis dominiert, auch wenn Beeinflussung und Durchsetzungsfähigkeit hier geringfügig höher eingeschätzt werden. Besonderen Einfluss auf diese Abweichung haben erneut die Nutzer/Mieter, die hier noch mehr Möglichkeiten erkennen. Insbesondere Amazon und die KEP-Dienstleister erforschen intensiv die Nutzbarkeit. So ar-

beitet UPS aktuell gemeinsam mit dem Start-up Nüwiel daran, deren mit einem E-Motor ausgerüstete, intelligente Fahrradanhänger zu einer weitestgehend autonomen Transportunterstützung für einen Zustellboten weiterzuentwickeln. In der finalen Ausbaustufe sollen die Anhänger dem Boten drohnenähnlich und autonom folgen.

Bisher hat sich noch keine citylogistische Lösung in Form landgebundener Drohnen auf breiter Ebene etabliert. Auch der Einsatz von landgebundenen autonomen Fahrzeugen ist noch mit rechtlichen Unsicherheiten behaftet, wobei sich diese aktuell weniger kritisch darstellen als bei Flugdrohnen. Insgesamt wird durch die Erddrohnen nur eine geringe Auswirkung auf die Citylogistik erwartet. Das Kreditgeberpanel ist hier ähnlich skeptisch wie die übrigen Panels.

Flugdrohnen werden für die Lösung citylogistischer Probleme von keinem der befragten Experten als geeignet eingestuft. Das autonome Fahren hingegen wird von mehreren befragten Experten als Ansatzpunkt mit Zukunftspotenzial erachtet. Ihnen wird z. T. das Potenzial bescheinigt, schon mittelfristig für tiefgreifende Veränderungen in der innerstädtischen Distribution zu sorgen.

Abb. 2 WELCHE BEDEUTUNG WERDEN FLUGDROHNEN ALS AUTONOME TRANSPORTMITTEL DER CITYLOGISTIK IN DEN KOMMENDEN 5–10 JAHREN EINNEHMEN?

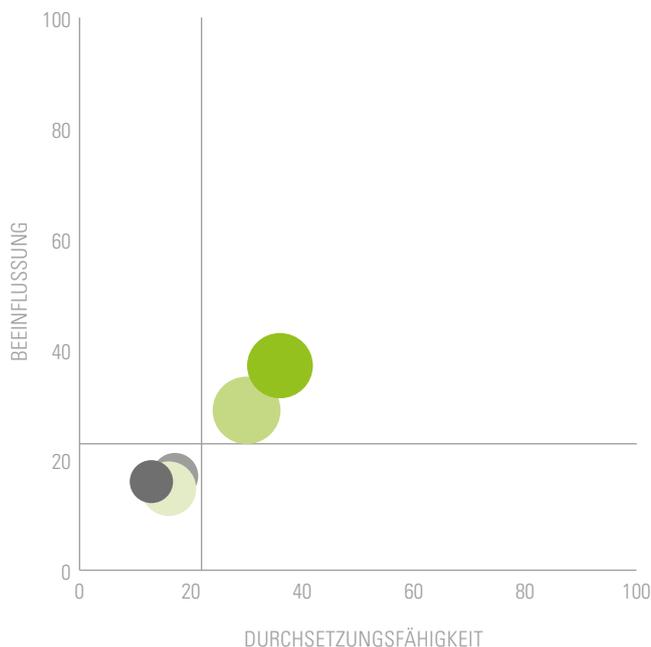
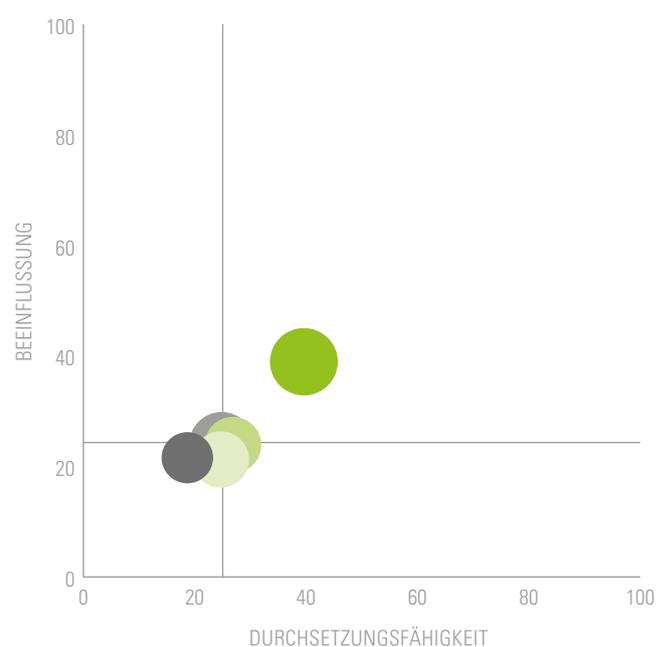


Abb. 3 WELCHE BEDEUTUNG WERDEN ERDGEBUNDENE DROHNEN ALS AUTONOME TRANSPORTMITTEL DER CITYLOGISTIK IN DEN KOMMENDEN 5–10 JAHREN EINNEHMEN?



RAIMUND PAETZMANN,

UNABHÄNGIGER BERATER:

„Autonomes Fahren wird bei Optimierung der Verkehrssteuerungssysteme die größte und tiefgreifendste Veränderung in den nächsten fünf Jahren einleiten und die Citylogistikprozesse stark verändern, ja befeuern.“

Hierbei wird davon ausgegangen, dass Fahrzeuge mit 14 bis 16 Kubikmetern und die Mobilität als solche autonom betrieben werden. Landgebundene Drohnen werden nur als kleine Beimischung betrachtet.

Die praktische Umsetzbarkeit einer von landgebundenen Robotern getragenen Citydistribution wird allerdings auch kritisch gesehen. Vielmehr wird die Nutzbarmachung bestehender Ressourcen für die Citylogistik als Herausforderung und größerer Hebel für die innerstädtische Distribution eingeschätzt.

MARIO GLÖCKNER, ZALANDO REAL ESTATE:

„Ich persönlich sehe keine Drohnen, die Waren ausliefern – weder in der Luft noch am Boden. [...] Aus meiner Sicht ist es viel realitätskonformer, Kapazitäten und Bewegungen zu nutzen, die ohnehin schon stattfinden. Es gibt ja Taxifahrer und Paketdienstleister mit Leerfahrten.“

DR. THOMAS STEINMÜLLER, CAPTEN:

„Weitestgehend lässt sich die ‚allerletzte Meile‘ nur mit Lastenrädern und Drohnen bewältigen, sofern wir von landgebundenen Drohnen sprechen, die (später) aus den (ehemaligen) Tiefgaragen herausfahren. An fliegende Drohnen im urbanen Umfeld glaube ich nicht.“

Abb. 4 BEISPIELE FÜR PAKETDROHNEN IM EINSATZ



KOMBINIERTE ZUSTELLUNG MIT LIEFERWAGEN UND DROHNE VON UPS

(Quelle: UPS)



STARSHIP-ROBOTER IN HAMBURG

(Quelle: Starship Technologies)

■ KOMMUNEN

■ INVESTOREN

■ MIETER/NUTZER

■ KREDITGEBER

■ PROJEKTENTWICKLER/DEVELOPER

Lesehilfe:

Die einzelnen Farben beziehen sich auf das befragte Expertenpanel. Die Lage auf der x-Achse gibt an, wie hoch die Durchsetzungsfähigkeit der Innovation eingeschätzt wird. Die Lage auf der y-Achse gibt an, wie hoch der Einfluss auf die Citylogistik bewertet wird. Der Durchmesser bezieht sich auf die geschätzte Nachhaltigkeit/Persistenz der Technologie. Die Geraden geben den jeweiligen Durchschnitt von Beeinflussung und Durchsetzungsfähigkeit als Benchmarkgröße über alle Panels an.

Lebendiges Experimentierfeld: Bestehende Infrastruktur wird im Labor der Citylogistik eingesetzt

Die bislang vorgestellten Konzepte zielen maßgeblich darauf ab, neuartige Techniken zur Lösung der letzten und allerletzten Meile einzusetzen. Darüber hinaus können jedoch auch die Nutzung bestehender Infrastrukturen oder die Ausnutzung ohnehin ablaufender Verkehrsströme eine mögliche Lösung darstellen: Verschiedene Konzepte werden derzeit entwickelt bzw. erprobt, die auf die Einbindung von Citylogistik in bestehende Systeme und Verkehre abzielen.

Crowdlogistik/Sharing Economy

Auf die Nutzung ohnehin bestehender, bislang aber ungenutzter Transportkapazitäten setzen Crowdlogistik-Konzepte der Sharing Economy (C2C), deren Businessmodelle auf die Lieferung von Waren an den Endkunden durch Privatpersonen setzen. In Deutschland gegründete Crowdlogistik-Start-ups sind z. B. ÜberBringer, Packator und CoCarrier.

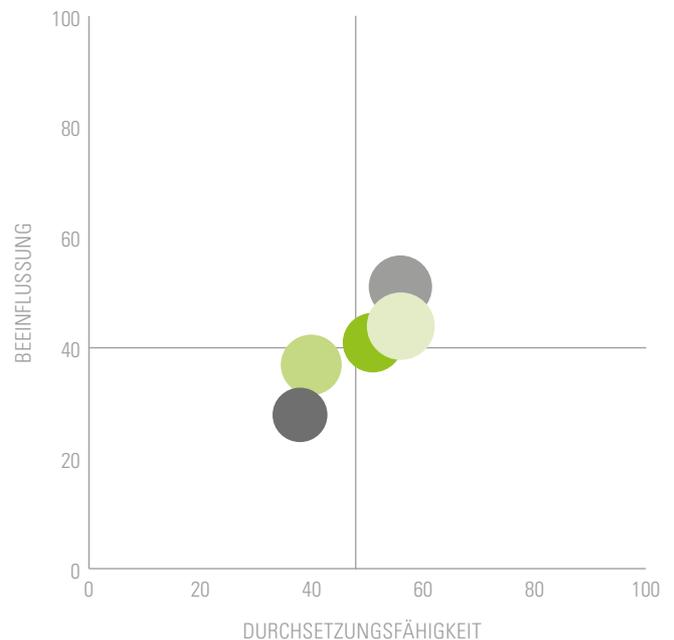
Über alle Panels hinweg lässt sich erkennen, dass Crowdlogistik-Konzepte als durchaus realistische Option innerhalb der städtischen Distribution verstanden werden. Es werden zwar keine bahnbrechenden Umwälzungen erwartet; im Vergleich zu den Drohnen sehen die einzelnen Panels – insbesondere Investoren und Projektentwickler – aber durchaus erhöhten Einfluss und Persistenz bei dieser Innovation.

- KOMMUNEN
- INVESTOREN
- MIETER/NUTZER
- KREDITGEBER
- PROJEKTENTWICKLER/DEVELOPER

Lesehilfe:

Die einzelnen Farben beziehen sich auf das befragte Expertenpanel. Die Lage auf der x-Achse gibt an, wie hoch die Durchsetzungsfähigkeit der Innovation eingeschätzt wird. Die Lage auf der y-Achse gibt an, wie hoch der Einfluss auf die Citylogistik bewertet wird. Der Durchmesser bezieht sich auf die geschätzte Nachhaltigkeit/Persistenz der Technologie. Die Geraden geben den jeweiligen Durchschnitt von Beeinflussung und Durchsetzungsfähigkeit als Benchmarkgröße über alle Panels an.

Abb. 5 WELCHE BEDEUTUNG WIRD DIE SHARING ECONOMY IN DER CITYLOGISTIK IN DEN KOMMENDEN 5–10 JAHREN EINNEHMEN?



Transport über die ÖPNV-Infrastruktur

Nicht auf die Nutzung bestehender Verkehre, sondern bestehender ÖPNV-Infrastruktur setzt die von VW für die Belieferung seiner Gläsernen Manufaktur finanzierte und von den Dresdner Verkehrsbetrieben betriebene Güterstraßenbahn CarGoTram. Diese Idee lässt sich theoretisch auf alle Städte übertragen, die über ein entsprechendes Infrastrukturnetz (U-, S-Bahn, ggf. Busnetz) verfügen.

Von der Nutzung des ÖPNV, z. B. in der Tram oder als separater S-/U-Bahnwaggon, im Rahmen der citylogistischen Distribution von Gütern ist die Gesamtheit aller Panels weniger überzeugt. Am ehesten können sich noch die Projektentwickler eine solche Nutzung vorstellen, auch wenn die Einschätzungen bei Ihnen ebenfalls vergleichsweise zurückhaltend ausfällt. Kreditgeber und Kommunen sind von einer nachhaltigen Durchsetzungsfähigkeit bzw. Einfluss auf die Citylogistik am wenigsten überzeugt.

Der private Pkw als Drop-off-Station

Im von DHL in Kooperation mit dem Autohersteller und privaten Pkw-Besitzern im Jahr 2015 vorgestellten Konzept „Smart ready to drop“ wird der Kofferraum der betreffenden Autos durch den Einbau von Zusatztechnik zu einer Paketstation umgerüstet. Der Empfänger erstellt via App einen Code und stellt sein Auto in der Nähe der angegebenen Lieferadresse ab. Der Bote kann einmalig auf den Kofferraum zugreifen und ein Paket hinterlegen.

Die Zustellungen von Paketen und Waren an das eigene Fahrzeug durch externen Zugriff auf den Kofferraum wird nicht euphorisch, aber in Teilen als vergleichsweise realistisch angesehen. Insbesondere Mieter und Nutzer von Logistikimmobilien, darunter auch die KEP-Dienstleister, können sich gut vorstellen, dass diese Ergänzung einen höheren Einfluss auf die Citylogistik ausübt und sich langfristig durchsetzt. Kreditgeber und Kommunen sind hier deutlich skeptischer eingestellt. Projektentwickler und Investoren bewegen sich im Mittelfeld der verschiedenen Einschätzungen.

Abb. 6 WELCHE BEDEUTUNG WIRD DER ÖFFENTLICHE PERSONENNAHVERKEHR (ÖPNV) ALS DISTRIBUTIONSMITTEL IN DER CITYLOGISTIK IN DEN KOMMENDEN 5–10 JAHREN EINNEHMEN?

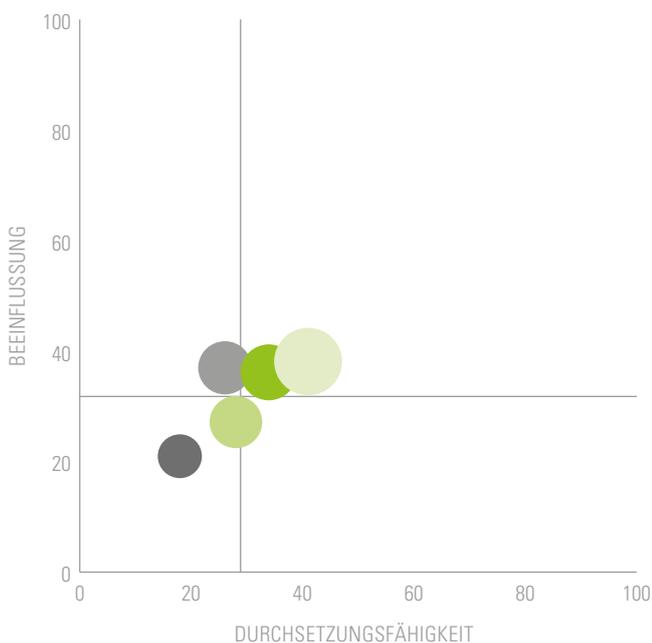
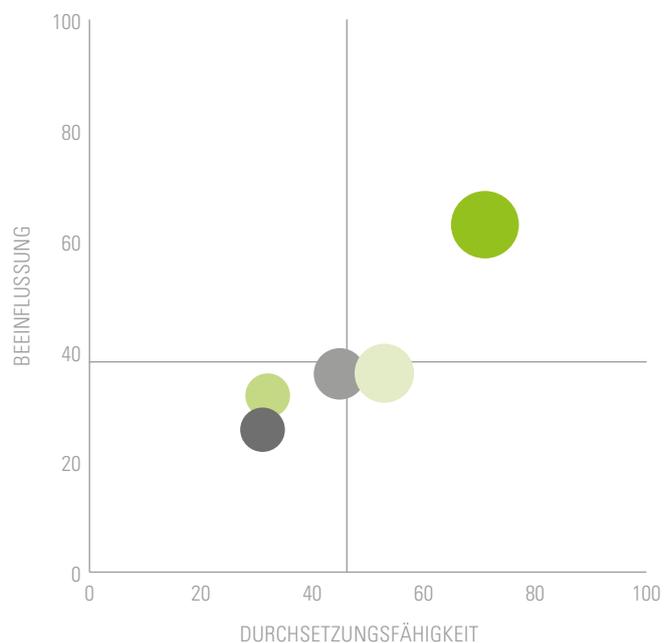


Abb. 7 WELCHE BEDEUTUNG WIRD DIE SENDUNGSZUSTELLUNGEN AN DAS EIGENE FAHRZEUG DURCH ZUGRIFF DES KEP-DIENSTLEISTERS IN DER CITYLOGISTIK IN DEN KOMMENDEN 5–10 JAHREN EINNEHMEN?



28 Citylogistik neu gedacht: unterirdischer Gütertransport

Die meisten Konzepte setzen punktuell an und versuchen mit kleinteiligen Maßnahmen die Citylogistik zu entlasten bzw. in Teilen neu zu denken. Projekte wie Cargo sous terrain oder CargoCap gehen einen anderen Weg. Sie führen ein ganz neues Transportmedium ein. Auch wenn im Detail zwischen beiden genannten Beispielen Unterschiede bestehen – beide setzen maßgeblich auf den unterirdischen Transport von Gütern. Die Vorteile liegen auf der Hand: Der Verkehr wird entlastet, Emissionen von Transportfahrzeugen/ Lärm, Abgase) finden nicht statt. Eine höhere Durchschnittsgeschwindigkeit soll den Transportvorgang im Vergleich zur traditionellen Beförderung sogar beschleunigen. Der Transport der Güter soll von großen Logistikzentren bis zu automatischen Distributionsstationen in den Innenstädten und am Stadtrand unterirdisch erfolgen. Im Tunnel erfolgt die Beförderung von – je nach Konzept – zwei bis drei Paletten in elektrisch betriebenen, in sich geschlossenen und ggf. gekühlten Fahrzeugen, die vollautomatisch gesteuert werden. Am Stadtrand werden die Güter in betreiberunabhängigen Konsolidierungszentren gesammelt und reorganisiert. Der

innerstädtische Transport erfolgt über autonome Elektrofahrzeuge, auf die die Paletten an den Distributionsstationen umgeladen werden.

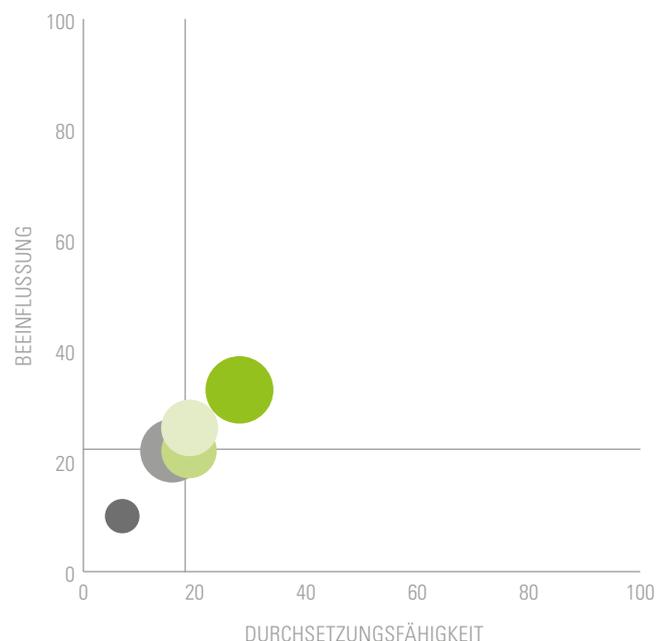
Die Prinzipien beider Konzepte ähneln sich und klingen verlockend. Die befragten Expertenpanels können sie aber derzeit nicht überzeugen, sie sind hier skeptisch in der Bewertung. Lediglich Mieter und Nutzer sind leicht optimistischer, liegen aber ebenfalls im unteren Bereich der Bewertungsskalen. Ihre Skepsis ist grundsätzlich nachvollziehbar, wenn man sich bisherige Bauprojekte im Untergrund ins Gedächtnis ruft. Teuer, langwierig und mit hohen Risiken behaftet – denn der Untergrund ist nicht immer gut kartiert und die Bohrarbeiten können vielfach mit dem Leitungsgewirr kollidieren.

- KOMMUNEN
- INVESTOREN
- MIETER/NUTZER
- KREDITGEBER
- PROJEKTENTWICKLER/DEVELOPER

Lesehilfe:

Die einzelnen Farben beziehen sich auf das befragte Expertenpanel. Die Lage auf der x-Achse gibt an, wie hoch die Durchsetzungsfähigkeit der Innovation eingeschätzt wird. Die Lage auf der y-Achse gibt an, wie hoch der Einfluss auf die Citylogistik bewertet wird. Der Durchmesser bezieht sich auf die geschätzte Nachhaltigkeit/Persistenz der Technologie. Die Geraden geben den jeweiligen Durchschnitt von Beeinflussung und Durchsetzungsfähigkeit als Benchmarkgröße über alle Panels an.

Abb. 8 WELCHE BEDEUTUNG WIRD DIE UNTERIRDISCHE GÜTERDISTRIBUTION IN DER CITYLOGISTIK IN DEN KOMMENDEN 5–10 JAHREN EINNEHMEN?



Alternative Shipping Service Provider

START-UPS WOLLEN CITYLOGISTIK REVOLUTIONIEREN: PAKETDIENST-UNABHÄNGIGE VERWALTUNG, ARBEITSSTÄTTE ALS ALTERNATIVER ZUSTELLORT BEI B2C ...

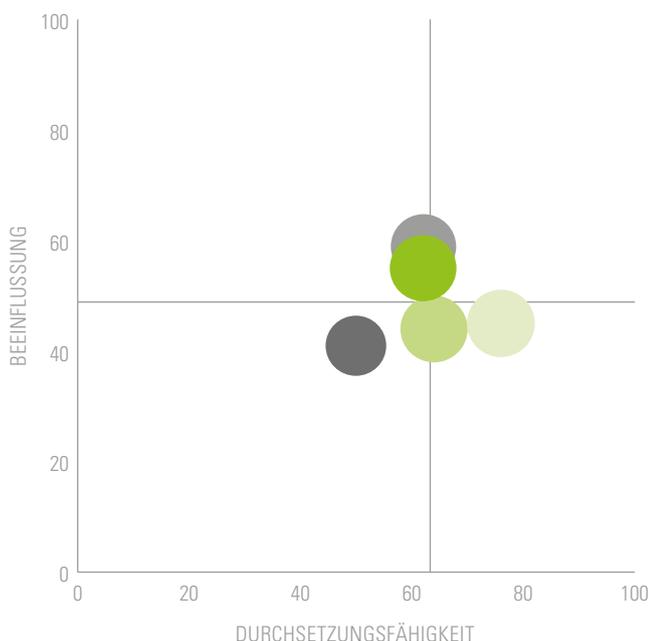
Eine Vielzahl von Start-ups versucht die Art und Weise der innerstädtischen Distribution zu revolutionieren. Einen anderen Ansatz als Crowdlogistik verfolgt dabei z. B. das Corporate Start-up pakadoo des Logistikdienstleisters LGL. Für Unternehmen wird als Work-Life-Service eine lieferdienstunabhängige Zustellung von Paketen für die Mitarbeiter am Arbeitsplatz angeboten. Teilnehmende Unternehmen müssen einen Empfangsort für die Pakete definieren sowie einen Mitarbeiter und ein Smartphone für die Paketannahme sowie für ein ebenfalls mögliches Retourenmanagement abstellen. Dieser Ansatz erfährt unter den befragten Expertenpanels den größten Rückhalt in der diesjährigen Befragung. Die Durchsetzungsfähigkeit und die Nachhaltigkeit werden dabei sogar etwas höher bewertet als die eigentliche Beeinflussung der Citylogistik. Alles in allem erscheint es den Panels sehr realistisch zu sein, dass sich diese Services etablieren.

... ODER BEI B2B

Der Shipping Service Provider shipcloud bietet B2B eine einheitliche Schnittstelle zu den großen Versanddienstleistern in Deutschland zur Integration der Versandprozesse von Shops und Warenwirtschaftssystemen an. Dabei sollen Zeit und Geld gespart und zugleich die Unabhängigkeit der Kunden gegenüber einzelnen Versanddienstleistern gewahrt werden.

Die hier vorgestellten Start-ups basieren auf digitalen Diensten. Sie sind im weitesten Sinne „Börsen“ bzw. Koordinierungshelfer. Sie sind kein Dienst, der die Waren physisch transportiert. Solche Start-ups sind kaum vorhanden, d. h., der materielle Teil der Citylogistik wird, soweit hier kein neuer Player den Markt betritt, auch weiterhin durch die etablierten KEP-Dienstleister durchgeführt. Die Ausnahme sind Unternehmen wie Amazon, die angesichts ihrer Marktdominanz eigene Lieferdienste aufbauen. Dabei wird in den ersten Schritten weitgehend auf Subunternehmen abgestellt. Aufgrund der geringen Margen, die diese Unternehmen erwirtschaften, ist der Innovationsgrad im Transportprozess allerdings sehr limitiert.

Abb. 9 *WELCHE BEDEUTUNG WIRD DIE KONSOLIDIERTE BELIEFERUNG DURCH EINEN DIENSTLEISTER IN DER CITYLOGISTIK IN DEN KOMMENDEN 5–10 JAHREN EINNEHMEN?*



DR. THOMAS STEINMÜLLER, CAPTEN:

„In den 1950er Jahren gab es den Tante-Emma-Laden, der auch intuitiv immer die Sachen da hatte, die die Kunden brauchten, weil sie die Kunden persönlich kannten – sprich Datensammlung im Kopf. Der Krämer hat seine Ware beim Großhandel gekauft und wusste schon, dass Kunde Meyer zu Weihnachten Pralinen kauft und hat sie vorab beim Großhändler bestellt. Der war natürlich nicht in der Lage, auf neue Modetrends so schnell zu reagieren. Musste er in den 1950ern aber ja auch nicht. Der ganze E-Commerce mit Amazon vorweg macht es genau anders herum. Die haben ganz viel Ware, die sie anpreisen, die aber gar nicht physisch da ist und liefern den Kunden das, was sie haben wollen. Dies funktioniert nur durch Big-Data-Analysen.“

Nicht nur die Internetriesen beschäftigen sich mit diesem Thema. Wie man das komplexe Logistikgeschehen aus heutiger Perspektive vorhersagen kann, zeigt eine Reihe von Beispielen. Hierzulande gibt es viele Start-ups, die versuchen, sich im Spannungsfeld der digitalen Logistik zu etablieren. Smart Data ist dabei ein großes Thema. Hier einige ausgewählte Beispiele:

- Conbee entwickelt aktive Auto-ID-/RFID-Sensorik, die es ermöglicht, dass alle am Logistikprozess beteiligten Produkte eindeutig identifiziert und lokalisiert werden können. Somit kann jedes beliebige Produkt Teil des Internet der Dinge bzw. Internet of Things („IdD“/„IoT“) werden. Dies kann sich auf die Supply-Chain-Effizienz steigernd auswirken.
- Das Hamburger Start-up Evertracker baut inhaltlich auf dieser Idee auf und hat eine künstliche Intelligenz (KI) für die Logistikbranche auf den Markt gebracht. Gegenstände werden mit GPS-Trackern versehen und können so mit der Plattform von Evertracker kommunizieren. Die KI wiederum besitzt die Fähigkeit, Prozesse zu erlernen und zu verstehen, um sie in Zukunft automatisch und vorausschauend zu vollziehen.
- Ein weiterer Start-up-Kandidat in der Kategorie „logistics gone smart“ ist das Unternehmen Synfioo. Das Start-up erschließt eine große Menge externer und interner Datenquellen, um Transportplanern vorhersagen zu können, ob bestimmte Ereignisse Transportverzögerungen hervorrufen werden. Es berechnet die voraussichtliche Ankunftszeit, warnt alle beteiligten Parteien, wenn es zu Störungen kommt und schlägt Alternativen vor. Die Informationen werden dabei in bestehende Transportmanagementsysteme integriert.

BIS 2020 WIRD REIN DIGITALES DOKUMENTENMANAGEMENT PER BLOCKCHAIN REALITÄT

Unter einer Blockchain wird eine Technologie zur Speicherung von Daten verstanden. Solche Blockchain-Datenbanken haben durch Kryptowährungen große Bekanntheit erlangt. Sie dienen aber auch als Basis für zahlreiche Applikationen. Die Möglichkeiten der Entwicklung sind vielfältig, stecken aber noch in den Kinderschuhen.

Wichtige Elemente einer idealtypischen Blockchain sind:

- Register von Transaktionen zwischen Akteuren
- Datensätze befinden sich in einem dezentralen Netzwerk, das vielfach kopiert wird
- Manipulationen am Register („Ledger“) sind unmöglich

Blockchains werden zukünftig z. B. für Smart Contracts, also intelligente Verträge, wichtig. Sie sollen es bspw. ermöglichen, Lieferstatus und alle gespeicherten Lieferinformationen einer Sendung in Echtzeit zu verfolgen. Lange Wartezeiten in der Zollabwicklung, die heute noch einen Großteil der gesamten Lieferzeit eines Seefrachtcontainers ausmachen, gehören damit der Vergangenheit an. Die Technologie ermöglicht einen sicheren, schnellen und kostengünstigen Austausch von Informationen weltweit. Neben dem Emirat Dubai setzen bspw. die Reederei Maersk, der Hafen Rotterdam oder der Handelskonzern Walmart schon heute verstärkt auf die Blockchain-Technologie. Sie hat das Potenzial, weltweite Lieferketten enorm zu beschleunigen.

WAS BEDEUTET DIE TECHNISCHE ENTWICKLUNG FÜR DIE LOGISTIK DER LETZTEN MEILE?

Egal um welches Produkt es sich handelt, bevor es beim Endkunden ankommt, hat die Logistik in den meisten Fällen bereits eine weltweite Geschichte zu erzählen. An jeder Stelle in diesem Logistikprozess setzen die Optimierungen an. Auf die Citylogistik heruntergebrochen, kann sich die Digitalisierung vielfältig auswirken. Ein prägnantes Beispiel ist die zukünftige „Smart City“.

DIE STADT WIRD MIT INTELLIGENZ VERSEHEN UND SICH ZU EINER SMART CITY ENTWICKELN

JANINE DIETZE, DREES & SOMMER:

„Verkehrsflächen, Plätze und Gebäude werden zunehmend vernetzt. Verkehr und Navigation enden nicht an der Eingangstür, sondern setzen sich innerhalb der Gebäude nahtlos fort. Das „Wissen“ um die richtige Wegeführung ermöglicht es, Pakete und Sendungen auch innerhalb großer Gebäudestrukturen, z. B. in Kliniken, Universitäten, aber auch großen Unternehmensniederlassungen effizienter und exakter zuzustellen.“

Nicht nur der Faktor Zeit wird dadurch in Angriff genommen, sondern auch der Ort. Für einige Marktteilnehmer steht nicht im Vordergrund, möglichst schnell zu liefern; vielmehr werden die Endkunden in den Mittelpunkt gerückt. Sie sollen bestimmen wann, wo und wie sie beliefert werden möchten. Dies soll durch ein möglichst feinmaschiges „local delivery network“ ermöglicht werden.

MARIO GLÖCKNER, ZALANDO REAL ESTATE:

„Wir sind mit unseren HUBs nicht auf der grünen Wiese, sondern da, wo die Menschen wohnen. Umso wichtiger ist es, nicht zusätzlich Traffic zu generieren, sondern bestehenden intelligent zu nutzen.“

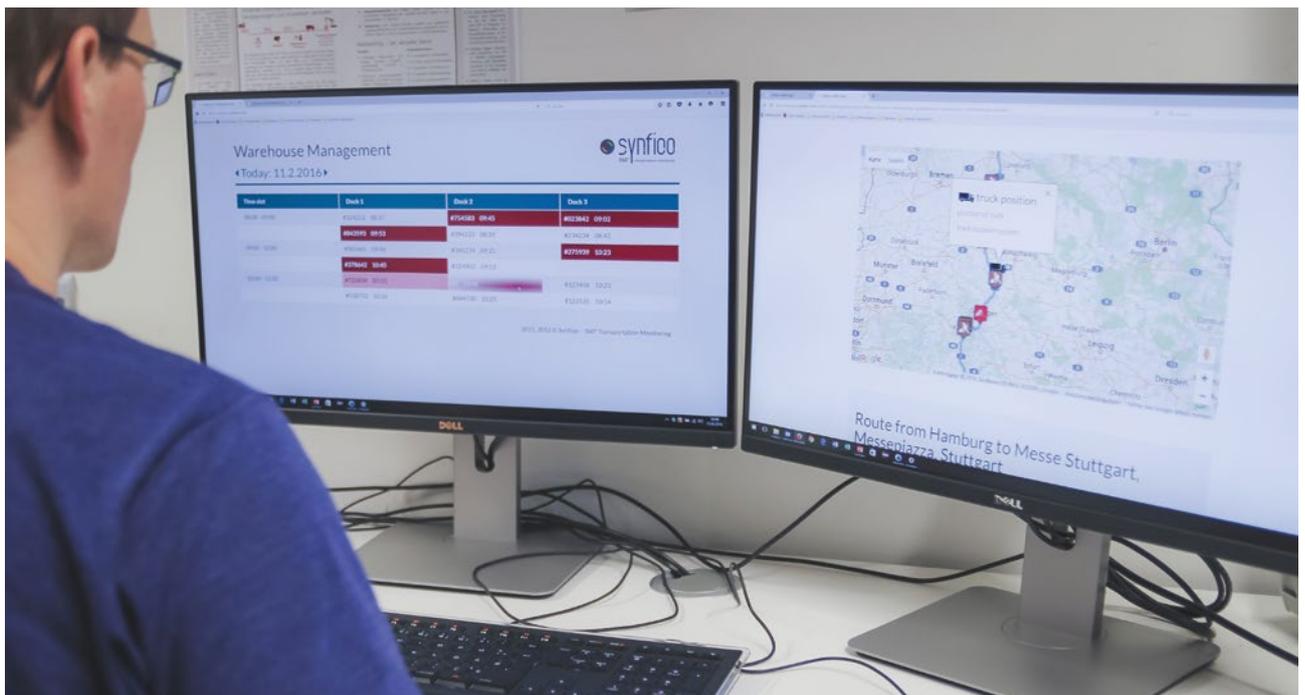
Auch das „Wissen“ um den Standort des Endkunden schlägt sich in solchen Überlegungen nieder.

JANINE DIETZE, DREES & SOMMER:

„In der Praxis kann sich dies z. B. so auswirken, dass KEP-Dienstleister jederzeit wissen, wo sich der Kunde befindet, bspw. über die Ortung des Handys. Man kann sich dies wie die ‚Karte des Rumtreibers‘ bei Harry Potter vorstellen, die dem Leser immer sagt, wo sich einzelne Personen aufhalten. Dieses Prinzip kann auch in die Realität übertragen werden. Pakete werden dorthin zugestellt, wo auch immer der Kalendereintrag oder eine Ortung angibt, wo sich der Kunde befindet oder aller Wahrscheinlichkeit nach befinden wird. Dies natürlich nur, wenn der Kunde dem zustimmt.“

Durch die Vernetzung von Daten unterschiedlicher Herkunft können zahlreiche Anwendungsfelder, wie oben dargestellt, erschaffen werden. Jedoch werden noch viele regulatorische Hürden zu nehmen sein, bevor sich dies flächendeckend entwickelt.

Abb. 10 TRANSPORTPLANER VON SYNFIIOO IM EINSATZ



(Quelle: Synfioo)

DER FLÄCHENBEDARF DER ZUKÜNFTIGEN CITYLOGISTIK JUSTIERT SICH NEU

Die Citylogistik befindet sich durch das Wechselspiel gesellschaftlicher Entwicklungen und technischer Innovationen in einem tiefgreifenden Wandel. Die Einsparung von CO₂-Emissionen und Verkehren und zugleich ein deutlich wachsendes Lieferaufkommen insbesondere im B2C-Bereich, im Zuge dessen SDD und SHD verstärkt an Bedeutung gewinnen, sind starke Innovationstreiber. Die Händler müssen zudem auf sich immer weiter ausdifferenzierte Kundenwünsche eingehen.

Um in Zukunft SHD in der Citylogistik zu meistern, werden sich die zuvor beschriebenen Technologien durchsetzen müssen. Wichtig wird die richtige Vernetzung der einzelnen Technologien und Teilnehmer in der Branche sein, um optimale Lösungen zu finden. Noch befinden sich diese Strukturen im Aufbau. Nur mit einer Interaktion aller Beteiligten kann das „Problem der letzten und allerletzten Meile“ gelöst werden.

Neben der Entwicklung neuer Transportmittel und digitaler Lösungen steht dabei auch die effizientere Nutzung bestehender Verkehrsströme und Infrastrukturen zur Erzeugung eines Mehrwertes für die innerstädtische Distribution im Fokus. Start-ups sind in allen genannten Bereichen wichtige Akteure,

die entscheidende Entwicklungen entweder selbst erbringen oder die Branchenriesen zu eigenen Innovationen zwingen. Einer der bedeutendsten Hebel, um die Logistik der letzten und allerletzten Meile in Angriff zu nehmen, ist die Vermeidung von Verkehr. Hierzu ist es wichtig, möglichst nahe am Kunde zu agieren. Aus der Änderung der Art und Weise, wie Citylogistik geplant und betrieben wird, ergeben sich veränderte Ansprüche an Logistikimmobilien. Merkmale von Flächen und Logistikimmobilien, die von Händlern und KEP-Dienstleistern für den Betrieb der Citylogistik von morgen benötigt werden, werden im weiteren Verlauf anhand von Expertengesprächen und Befragungen aufgezeigt.

Zudem stehen die Fragen im Raum, ob diese Logistikflächen bereits in großem Stil errichtet werden, in der gebauten Realität der Städte ggf. bereits zur Verfügung stehen oder ein mangelndes Flächenangebot weitere Entwicklungen behindert.





55

54

53

52

51

50

49

48

47

46

DER MARKT FÜR ENTWICKLUNGEN VON LOGISTIKIMMOBILIEN

Der Markt für Logistikimmobilien ist auch in diesem Jahr von extrem hoher Nutzernachfrage geprägt. Der Flächenbestand kann diesen Bedarf nicht kompensieren, zumal größere Teile des Immobilienbestandes überaltert sind und/oder nicht den aktuellen Anforderungen genügen. Daher wird ein hoher Flächenumfang neu errichtet. Doch wie hoch fällt die Bautätigkeit aus? Wo fällt sie an und vor allem von wem wird sie vollzogen? Diese Fragen werden im vorliegenden Kapitel beantwortet. Zudem wird ein Ausblick auf zukünftige Entwicklungen gegeben. Lassen sich hierbei Trendänderungen feststellen? Vor dem Hintergrund des Fokusthemas Citylogistik wird in diesem Jahr zudem analysiert, ob bereits nennenswerte Bautätigkeit in diesem Bereich verzeichnet werden kann.

Analysiert wurde die bulwiengesa-Objektdatenbank, die u. a. alle durch Research ermittelbaren Bautätigkeiten im Logistikimmobiliensegment enthält. Zudem fand ein intensiver Datenabgleich mit den Marktakteuren statt, die den Hallenbau in Deutschland durch ihre Developments prägen. Betrachtet wurden reine Lager- und Logistikhallen. Nicht abgebildet werden dagegen Produktions- und sonstige Gewerbeimmobilien wie Gewerbeparks o. ä., die Bestandteil des Marktberichtes der Initiative Unternehmensimmobilien sind und nicht dem Logistikmarkt angehören.

Insgesamt steht ein Datenpool von 1.340 Objekten für die Analyse zur Verfügung, die zwischen 2012 und 2017 realisiert wurden sowie 415 konkrete Pipeline-Objekte (Projekte in Bau bzw. konkreter Planung). „Landbanks“ und „Geisterprojekte“ sind explizit nicht Teil der Auswertung. Die resultierenden Zahlen werden dadurch nicht verzerrt. Stichtag der Auswertung ist der 31.07.2017.



36 DAS ENTWICKLUNGSVOLUMEN FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 2012 BIS 2017

2016 MARKIERT BISHERIGES ALLZEIT-HOCH FÜR FERTIGSTELLUNGEN VON LOGISTIKIMMOBILIEN

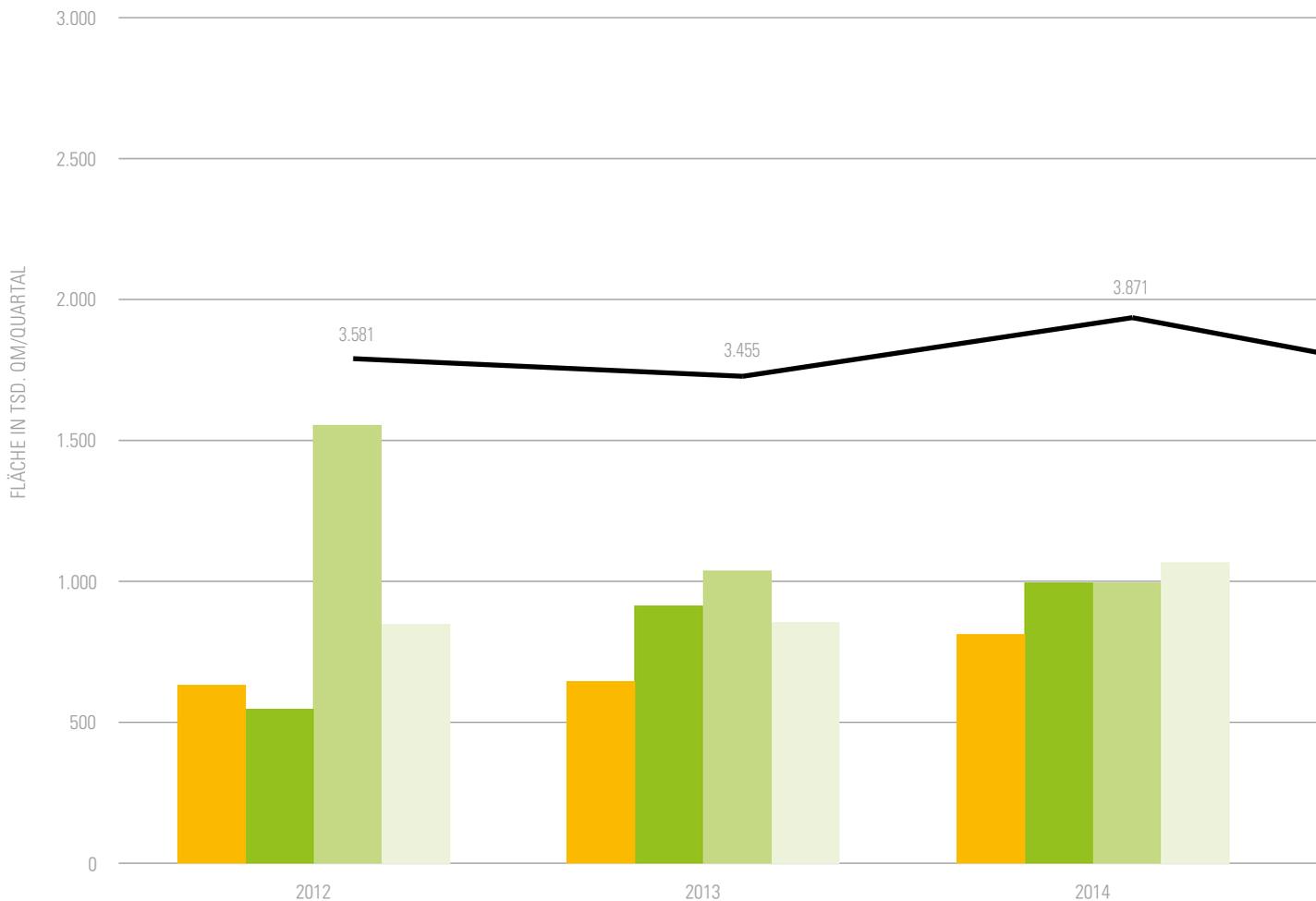
Der Bedarf an Neubauf Flächen im Logistikimmobilienbereich ist weiterhin hoch und wird in Deutschland in wachsendem Maße durch Fertigstellungen bedient. Entstanden 2012 rund 3,5 Mio. qm neue Flächen, waren es 2016 bereits knapp 4,6 Mio. qm, was den bisherigen absoluten Höchststand im Betrachtungszeitraum markiert. Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate der fertiggestellten Neubaulegistikfläche von 5,1 % in den vorangegangenen fünf Jahren. Im vierten Quartal 2016 wurden mehr als

1,5 Mio. qm fertiggestellte Logistikfläche registriert, was einen neuen Rekord für Neubauvolumen in einem Quartal bedeutet.

2017 WIRD NEUES REKORDJAHR FÜR FERTIGSTELLUNGEN

Der Trend eines wachsenden Flächenbedarfs im Logistiksegment hält 2017 weiterhin an. Insbesondere der unverändert stark wachsende E-Commerce treibt die Flächennachfrage und Bautätigkeiten an. Unter Berücksichtigung der Pipeline-Objekte werden 2017 gut 5,1 Mio. qm Neubaufäche errichtet – das wären fast 12 % mehr Logistikfläche als im bisherigen Rekord-

Abb. 11 FERTIGGESTELLTE NEUBAULEGISTIKFLÄCHE IN DEUTSCHLAND NACH QUARTAL UND JAHR IN TSD. QM, 2012–2016, 2017*

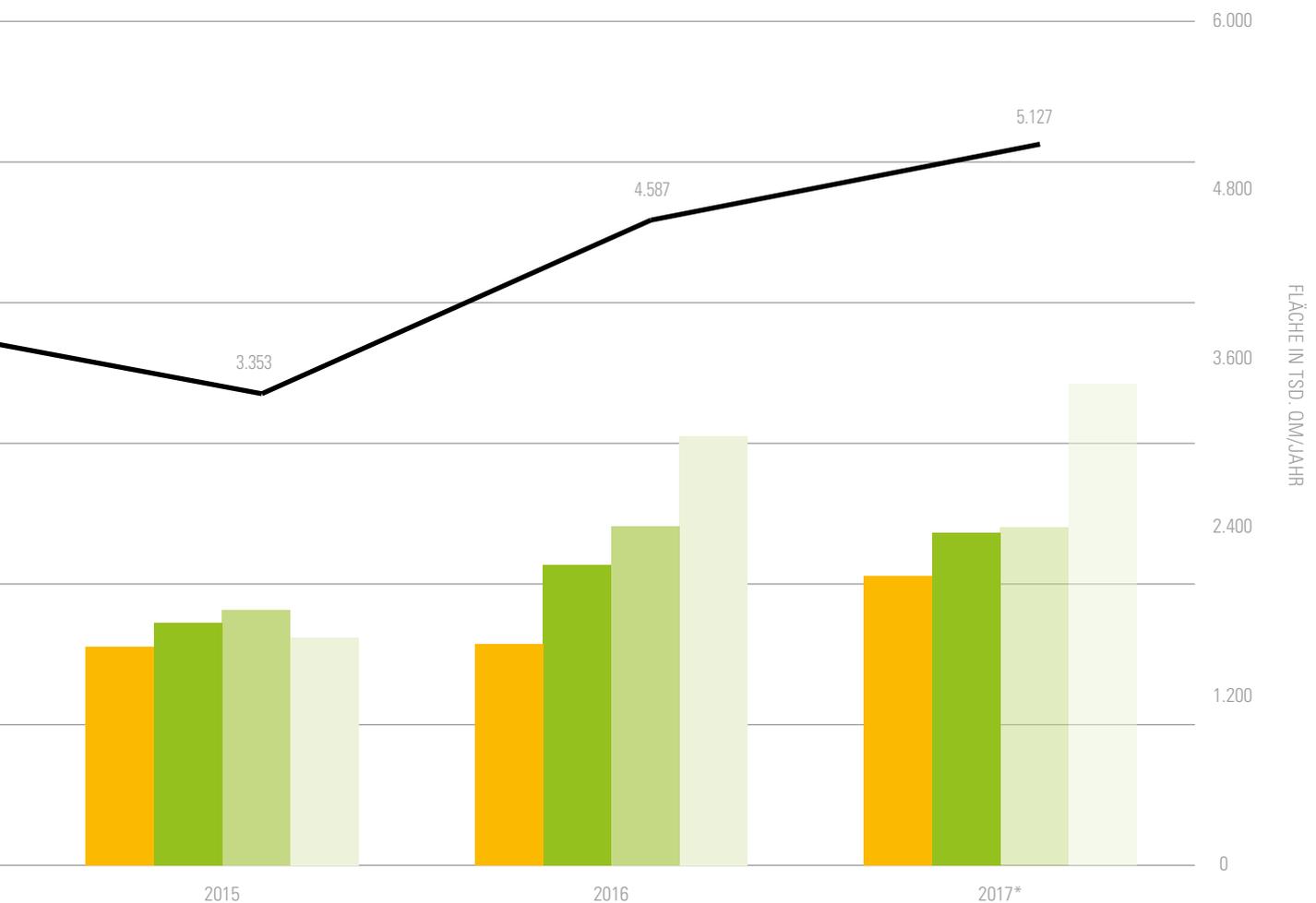
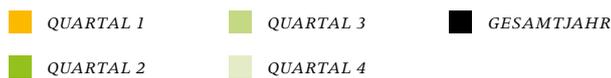


* Auswertung beinhaltet alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 31.07.2017 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch 2017 fertiggestellt werden)

jahr 2016. Das mittlere Neubauvolumen von knapp 3,8 Mio. qm im Zeitraum von 2012 bis 2016 wird damit deutlich überschritten werden. Erstmals werden zudem in jedem Quartal eines Jahres über 1 Mio. qm Logistikfläche in Deutschland neu errichtet worden sein. Dabei sticht das vierte Quartal 2017 mit einer sehr hohen Fertigstellungsrate hervor. Es ist dabei aber nicht auszuschließen, dass einzelne Projekte mit der Fertigstellung in das Jahr 2018 ragen. Im Zeitraum von 2012 bis 2017 wird damit inkl. der Pipelineflächen rund 23,9 Mio. qm Logistikfläche realisiert worden sein.

PIPELINE AUCH 2018 GUT GEFÜLLT

Auch für das kommende Jahr 2018 ist die Pipeline für das Development von Logistikneubauf lächen in Deutschland bereits gut gefüllt. Konkrete Projektierungen ohne so genannte „Landbanks“ und „Geisterprojekte“ umfassen bereits jetzt rund 5,0 Mio. qm. Zwar ist die Realisierung jedes angekündigten Projektes mit Unsicherheiten behaftet, allerdings sind z. B. zahlreiche Neubauprojekte, die etwa von Eigennutzern aus dem KMU-Bereich im nächsten Jahr realisiert werden, derzeit noch unbekannt. Ein erneut hohes Fertigstellungsvolumen im Jahr 2018 ist damit wahrscheinlich.

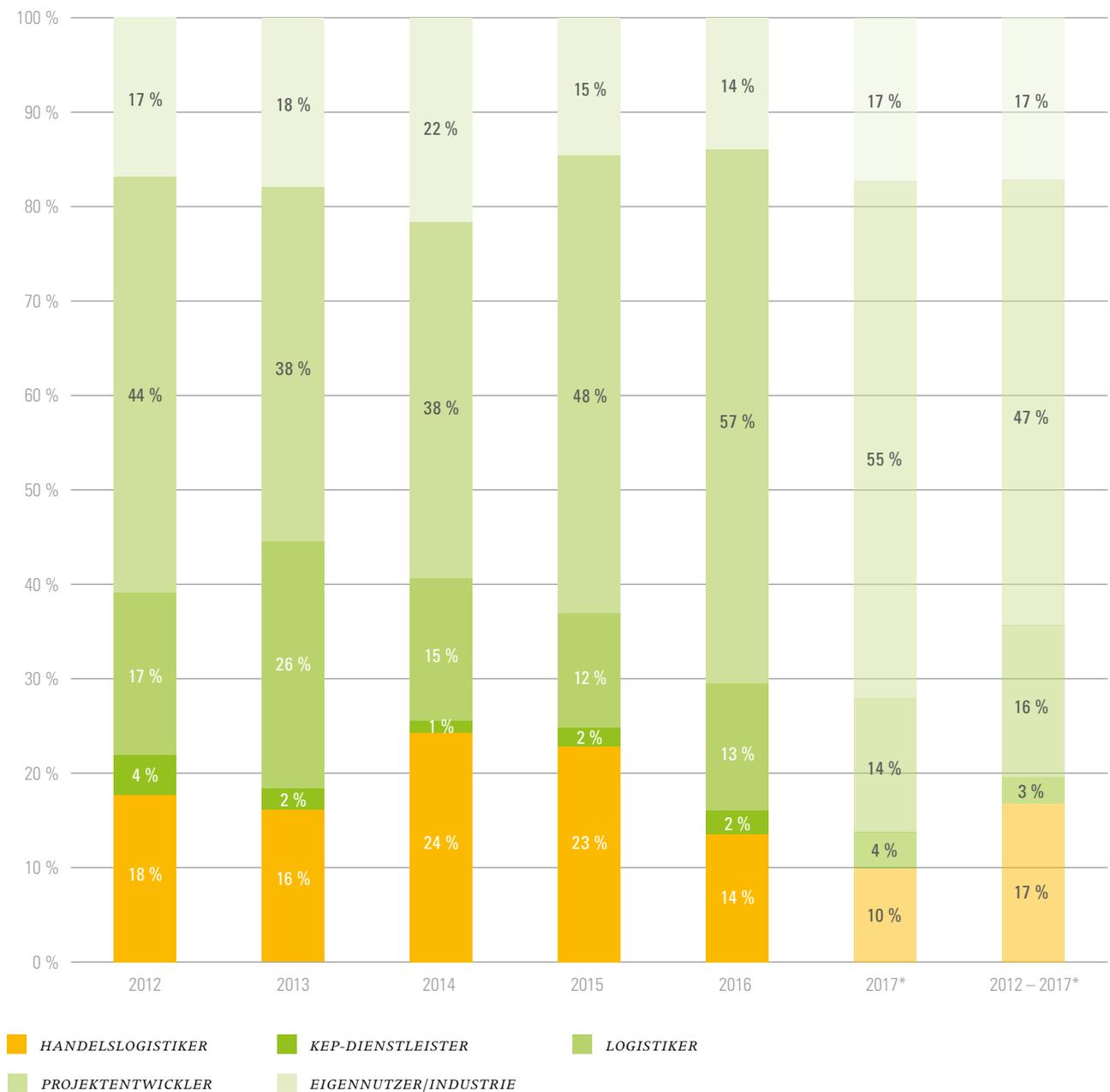


38 DEVELOPER UND TYPISIERUNGEN IN DER ÜBERSICHT

Das Development wird von einer Vielzahl von Akteuren geprägt: Neben einigen großen national und international ausgerichteten Projektentwicklern gibt es viele kleinere Marktteilnehmer, die vor allem regional oder nur für die kleinteilige Eigennutzung aktiv sind. Industrie- und Handelsunternehmen mit eigener Logistik bauen großflächig, aber für den eigenen Bestand.

Während in den vergangenen Jahren stark bedarfsorientiert gebaut wurde, ist zuletzt ein Anstieg spekulativer Bautätigkeit festzustellen, die im Wesentlichen durch Projektentwickler als Developer von Logistikimmobilien durchgeführt wird. Dadurch steigt ihre Bedeutung unter den Herstellern von Logistikimmobilienflächen.

Abb. 12 *ERRICHTETE NEUBAULOGISTIKFLÄCHE IN DEUTSCHLAND NACH ENTWICKLERTYP, 2012 – 2016, 2017**



* Auswertung beinhaltet alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 31.07.2017 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch 2017 fertiggestellt werden)

DER ANTEIL VON PROJEKTENTWICKLERN AN DER BAUTÄTIGKEIT STEIGT IN DER LANGFRISTIGEN BETRACHTUNG DEUTLICH AN

Projektentwickler werden am Jahresende rund 11,3 Mio. qm der von 2012 bis 2017 entstandenen Neubauflächen im Logistikbereich errichtet haben. Dies entspricht einem Anteil von gut 47 % am Gesamtvolumen von 23,9 Mio. qm. Ihnen folgen mit einem Anteil von jeweils 17 % die Handelslogistiker und die Industrie bzw. sonstige Eigennutzer von kleinen und mittelständischen Betrieben (KMU). Beide Gruppen tendieren häufig zur eigenen Bautätigkeit. Dies trifft stellenweise auch auf Logistikunternehmen zu, die im Zeitraum von 2012 bis 2017 auf einen Anteil von rund 16 % kommen. Es wird aber auch deutlich, dass der Anteil tendenziell sinkt und die Logistiker häufiger auf einen Projektentwickler zurückgreifen.

Analog zu den Vorjahren stellen KEP-Dienstleister den Entwicklertyp mit dem geringsten Anteil an errichteter Neubaulegistikfläche im Betrachtungszeitraum dar. Mit ca. 657.000 qm Logistikflächen realisierten sie einen Anteil von lediglich knapp 3 % am Gesamtvolumen zwischen den Jahren 2012 und 2017. Ursächlich hierfür ist, dass KEP-Dienstleister häufig Logistikimmobilien anmieten und diese nicht selbst entwickeln. Allerdings werden Umschlagsimmobilien weiterhin neu errichtet, um dem anhaltend stark steigenden Paketvolumen gerecht zu werden. Die mittlere Neubaufläche ist dabei mit ca. 10.000 qm in der Regel vergleichsweise klein.

Der Anteil von Projektentwicklern am Neubauvolumen im Jahr 2016 im Vergleich zum hohen Vorjahreswert stieg nochmals an und betrug 57 %. Für 2017 wird ein ähnlich hoher Projektentwickleranteil von 55 % erwartet und konnte demnach nicht weiter steigen. Handelslogistiker nahmen analog zum 6-Jahres-Mittel 2016 die zweite Position ein, allerdings fiel ihr Anteil am Development von 23 % im Jahr 2015 deutlich auf 14 %. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass die erste Anpassungsphase der Logistiknetze der betreffenden Unternehmen durch die Errichtung regionaler Distributionszentren abgeschlossen sein könnte. Denkbar wäre, dass kurz- bis mittelfristig citylogistische Lösungen in Angriff genommen werden. Der Anteil von Eigennutzern fiel von einem vergleichsweise geringen Niveau im Jahr 2015 erneut und wies 2016 mit ebenfalls 14 % den niedrigsten Wert im Beobachtungszeitraum auf. Für 2017 zeichnet sich mit rund 17 % allerdings wieder ein etwas höherer Anteil bei den Fertigstellungen ab.

SPITZENREITER GOODMAN ERRICHTETE 1,8 MIO. QM LOGISTIKFLÄCHE

Die australische Goodman Group errichtete zwischen 2012 und 2016 Neubaulegistikflächen von 1,8 Mio. qm. Mit 471.500 qm fertiggestellter Logistikfläche war das Jahr 2016 das bisher aktivste für Goodman. Großvolumige abgeschlossene Projekte im Jahr 2016 waren dabei ein Zalando-Logistikzentrum in Lahr sowie ein BMW-Distributionszentrum in Kleinaitingen mit zusammen rund 200.000 qm.

GROSSE LEBENSMITTEL-HANDELSLOGISTIKER BEHAUPTEN VORERST POSITIONEN

Mit großem Abstand zur Goodman Group folgen – unverändert gegenüber dem letztjährigen Vergleich – die Schwarz-Gruppe (Kaufland, Lidl) und die EDEKA-Gruppe als Developer mit dem zweit- und dritthöchsten Neubauvolumen. Das Entwicklungsvolumen der Schwarz-Gruppe betrug 2012 bis 2016 rund 627.000 qm, das der EDEKA-Gruppe 415.000 qm Neubaufläche. Die EDEKA-Gruppe verzeichnete 2016 mit 24.000 qm fertiggestellter Fläche ein nur geringes Neubauvolumen und weist nur rund 2.000 qm Neubaufläche im Zeitraum zwischen 2012 und 2016 mehr als der neue viertplatzierte Entwickler Panattoni Europe auf. VGP komplettiert die Top 5 mit einem Neubauvolumen von gut 391.000 qm in den vorangegangenen fünf Jahren und profitiert im Ranking von der Fertigstellung von 190.000 qm Neubaufläche im Jahr 2016. SEGRO und Alpha Industrial verloren hingegen ihre Stellung als Top-5-Entwickler von Logistikimmobilien in den vorangegangenen fünf Jahren. Der Entwickler mit dem nach Goodman zweitgrößten Fertigstellungsvolumen im Jahr 2016 ist die Doblinger-Gruppe, die in Wallersdorf in Niederbayern ein BMW-Verteilzentrum und ein Ersatzteillager im Gesamtumfang von fast 220.000 qm realisierte.

Während die EDEKA-Gruppe im Jahr 2016 nur noch in geringem Umfang Logistikfläche errichtete, fiel das Fertigstellungsvolumen der Schwarz-Gruppe mit knapp 175.000 qm vergleichsweise hoch aus. Ein Blick auf die Pipeline zeigt, dass aktuell weder bei der Schwarz-Gruppe noch bei der EDEKA-Gruppe Fertigstellungen von Big-Box-Objekten mit einer Gesamtfläche in Größenordnungen von 100.000 qm und mehr geplant sind.

1. GOODMAN GROUP (PROJEKTENTWICKLER): 1.800.500 qm
2. SCHWARZ-GRUPPE (HANDELSLOGISTIKER): 701.000 qm
3. EDEKA-GRUPPE (HANDELSLOGISTIKER): 415.000 qm
4. PANATTONI EUROPE (PROJEKTENTWICKLER): 413.000 qm
5. VGP (PROJEKTENTWICKLER): 391.000 qm
6. PROLOGIS (PROJEKTENTWICKLER): 353.000 qm
7. ALPHA INDUSTRIAL (PROJEKTENTWICKLER): 308.000 qm
8. SEGRO (PROJEKTENTWICKLER): 285.500 qm
9. DOBLINGER-GRUPPE (PROJEKTENTWICKLER): 270.000 qm
10. GARBE GROUP (PROJEKTENTWICKLER): 259.500 qm
11. FIEGE-GRUPPE (LOGISTIKER/PROJEKTENTWICKLER): 247.000 qm
12. DEUTSCHE POST DHL GROUP (LOGISTIKER/KEP-DIENSTLEISTER): 242.500 qm
13. IDI GAZELEY (PROJEKTENTWICKLER): 235.500 qm
14. VOLKSWAGEN IMMOBILIEN (VWI) (EIGENNUTZER/INDUSTRIE): 235.500 qm
15. GREENFIELD DEVELOPMENT (PROJEKTENTWICKLER): 207.000 qm
16. HABACKER HOLDING (PROJEKTENTWICKLER): 203.000 qm
17. IXOCON (PROJEKTENTWICKLER): 195.500 qm
18. VERDION (PROJEKTENTWICKLER): 192.500 qm
19. KOCH, NEFF & VOLCKMAR (KNV) (LOGISTIKER): 175.000 qm
20. DAIMLER (EIGENNUTZER/INDUSTRIE): 174.000 qm

Abb. 13 *TOP-20-ENTWICKLER VON LOGISTIKFLÄCHEN IN DEUTSCHLAND, 2012–2016*

KEIN LOGISTIKER UNTER DEN TOP-10-ENTWICKLERN

Abgesehen von den Handelslogistikern und gefolgt von der Goodman Group sowie Panattoni und Prologis dominieren – entsprechend der Marktbedeutung des Entwicklertyps – weitere Projektentwickler den Markt. Die Plätze 6 bis 10 werden von Unternehmen, die vorrangig als Projektentwickler tätig sind, belegt. Die fertiggestellte Neubaufäche in Logistikimmobilien reicht dabei von 353.000 qm (Prologis, Platz 6) bis 259.500 qm (Garbe Industrial Real Estate, Platz 10).

Auf Platz 11 folgt mit 247.000 qm fertiggestellter Fläche die Fiege-Gruppe als erster Logistiker im Ranking. Die Fiege-Gruppe ist dabei als Zwitter zu betrachten, da sie auch als Projektentwickler tätig ist. Auf Platz 12 findet sich Deutsche Post DHL Group als weiterer Logistiker/KEP-Dienstleister mit knapp 242.500 qm errichteter Neubaufäche zwischen 2012 und 2016 wieder. Das größte fertiggestellte Objekt im Betrachtungszeitraum ist dabei ein knapp 65.000 qm umfassendes Distributionszentrum in Hamburg aus dem Jahr 2015. Im Jahr 2016 wurde der Bau einer rund 23.000 qm großen Immobilie in Mönchengladbach abgeschlossen.

Auf Platz 14 befindet sich mit Volkswagen Immobilien der erste Eigennutzer im Ranking. 2016 wurde dabei mit ca. 4.400 qm nur sehr wenig Neubaufäche fertiggestellt. Dadurch verliert Volkswagen Immobilien im Vergleich zum Ranking der Logistikstudie 2016 neun Plätze. Der einzige weitere Eigennutzer in den Top-20-Entwicklern ist Daimler mit 174.000 qm Neubaufäche auf Platz 20. 2016 wurden dabei keine Fertigstellungen registriert. Daimler profitiert im Vergleich vom Abschluss großvolumiger Projekte in den Jahren 2014 bis 2015, als über 160.000 qm Fläche Eigennutzungen zugeführt wurden. Es ist auffallend, dass vornehmlich die Automotive-Branche bei der

Entwicklung von Logistikobjekten aktiv ist. Weitere Industrie-konzerne treten nicht in nennenswerten Größenordnungen im Neubaubereich in Erscheinung.

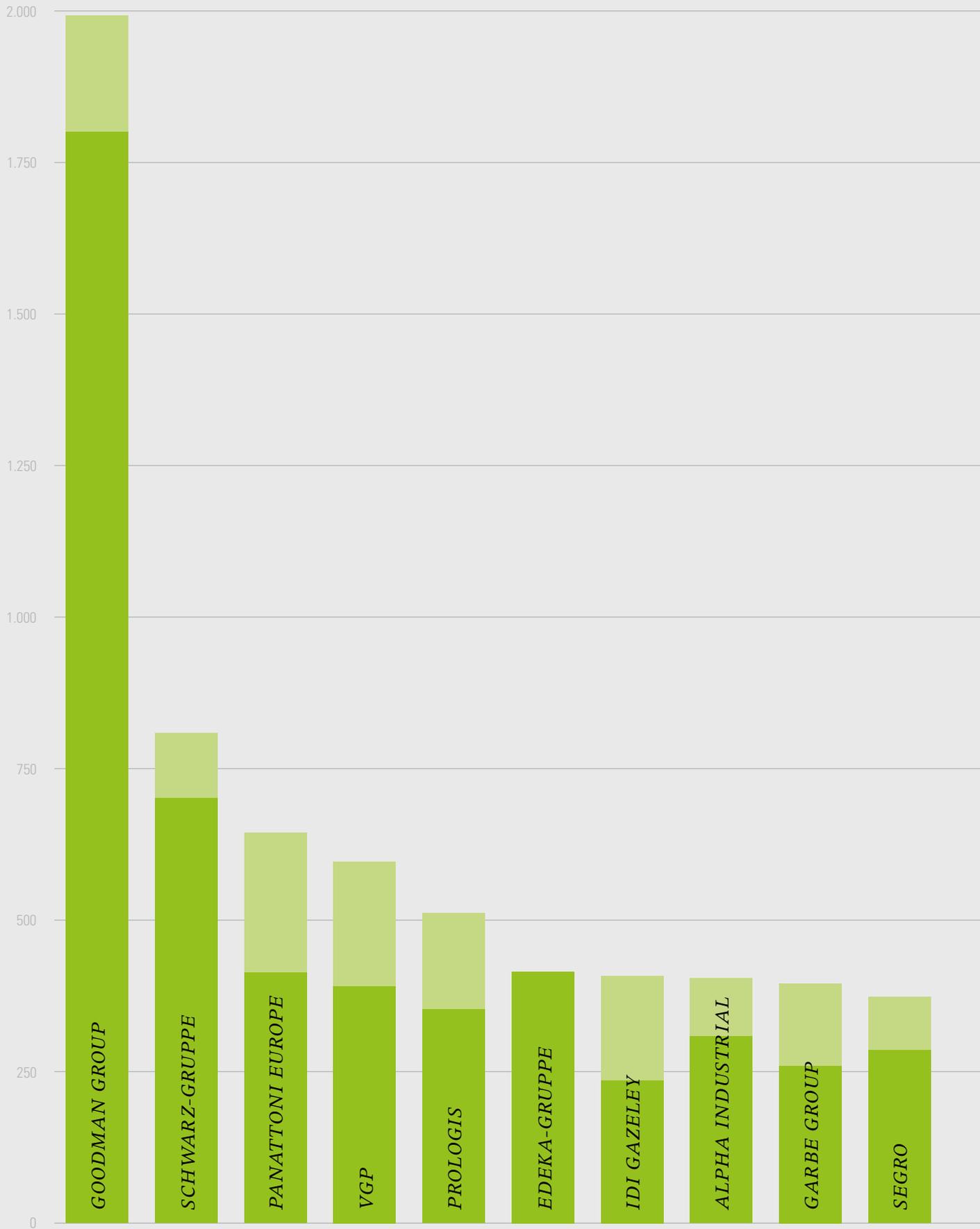
Mit Koch, Neff & Volckmar (KNV) befindet sich neben der Deutsche Post DHL Group und der Fiege-Gruppe noch ein weiterer Logistiker in den Top 20. Das Neubaufertigungsvolumen von rund 175.000 qm reicht im Vergleich für Platz 19. KNV ist nur aufgrund einer einzelnen, jedoch sehr großen Entwicklung im Ranking vertreten und wird daher perspektivisch aus dem Ranking fallen.

DIE KARTEN WERDEN 2017 NEU GEMISCHT: VGP UND PANATTONI IM SPRINT

Ein Blick auf die aktuellen Entwicklungen zeigt, dass Goodman das Jahr 2017 voraussichtlich nicht als Marktführer in der Entwicklung von Logistikimmobilien abschließen wird. Sowohl VGP als auch Panattoni erhöhen ihre Bautätigkeit umfassend – teilweise spekulativ. Beide werden zum anstehenden Jahresende voraussichtlich ein höheres Neubauvolumen realisiert haben. Auch andere Marktteilnehmer wie Prologis oder IDI Gazeley stoßen in die Riege der Top-Entwickler vor. Andere Unternehmen wie Fiege oder die Doblinger-Gruppe fahren ihre Entwicklungstätigkeit im Vergleich zu den vergangenen Jahren herunter.

Bei der Betrachtung des Zeitraumes von 2012 bis 2016 inklusive des laufenden Jahres fallen mit Daimler sowie KNV die Entwickler auf den Plätzen 19 und 20 der obigen Liste aus den Top 20 heraus. Neu in die Liste aufgenommen werden MP Holding sowie Gateway Real Estate. Mangels eigener Entwicklungen fällt die EDEKA-Gruppe in dieser Betrachtung aus den Top 5. Die Dominanz der Projektentwickler nimmt weiter zu.

Abb. 14 TOP-20-ENTWICKLER VON LOGISTIKFLÄCHEN IN DEUTSCHLAND
NACH TSD. QM FLÄCHE, 2012 – 2016, 2017*



*Auswertung beinhaltet alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 31.07.2017 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch 2017 fertiggestellt werden)

■ 2012–2016 ■ 2017*



44 WO WIRD GEBAUT? – BAUTÄTIGKEIT NACH ETABLIERTEN LOGISTIKREGIONEN³

78 % DER FERTIGGESTELLTEN FLÄCHEN ENTFALLEN AUF DIE LOGISTIKREGIONEN

Auf die etablierten Logistikregionen entfallen gut 78 % der zwischen 2012 und 2016 in Deutschland errichteten Logistikneubauf Flächen, was einem leicht gesunkenen Anteil gegenüber dem in der Vorjahresstudie betrachteten Zeitraum von 2011 bis 2015 (81 %) entspricht. Damit hat im aktuellen Betrachtungszeitraum die Bedeutung peripherer Lagen mit vergleichsweise schwacher infrastruktureller Ausstattung etwas zugenommen. Standorte außerhalb der Logistikregionen sind nach wie vor Kulissen auch großflächiger Entwicklungen der Industrie sowie von Handelslogistikern, also Gruppen, die stark in Eigenregie für den Eigenbedarf bauen und daher nicht unbedingt eine Drittverwendungsfähigkeit berücksichtigen.

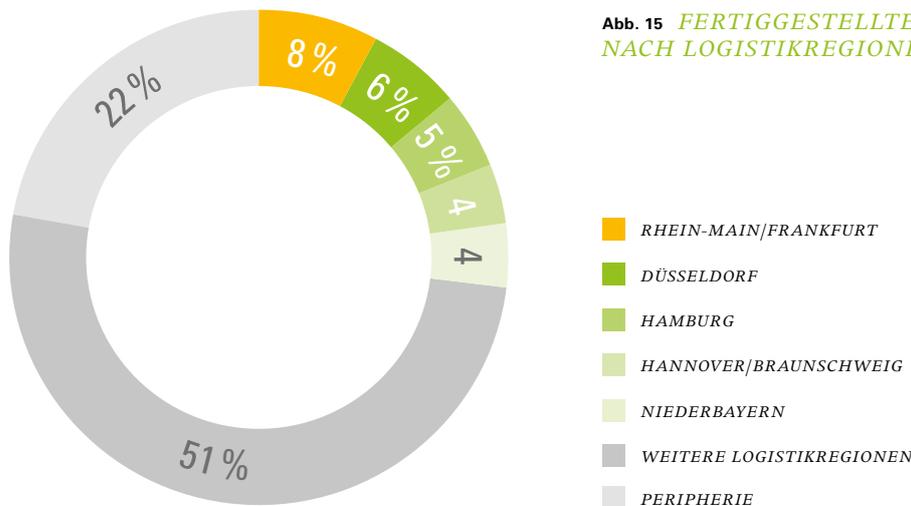


Abb. 15 FERTIGGESTELLTE LOGISTIKFLÄCHEN NACH LOGISTIKREGIONEN, 2012–2016

27,7 % der zwischen 2012 und 2016 fertiggestellten Logistikflächen entfallen auf die fünf Regionen mit dem höchsten Neubauvolumen. Mit knapp 1,5 Mio. qm fertiggestellter Fläche nimmt Rhein-Main/Frankfurt wie im Vorjahresranking mit einem Anteil von 7,9 % an den im Betrachtungszeitraum fertiggestellten Flächen die Spitzenposition unter den 28 deutschen Logistikregionen ein. Mit 400.000 qm fertiggestellter Logistikfläche war die Logistikregion, die sich durch eine zentrale Lage in Deutschland und Europa sowie den Frachtflughafen Frankfurt/Main auszeichnet, im Jahr 2016 bei den Entwicklern sehr gefragt. Auch 2017 ist das Fertigstellungsniveau mit erwarteten 320.000 qm hoch.

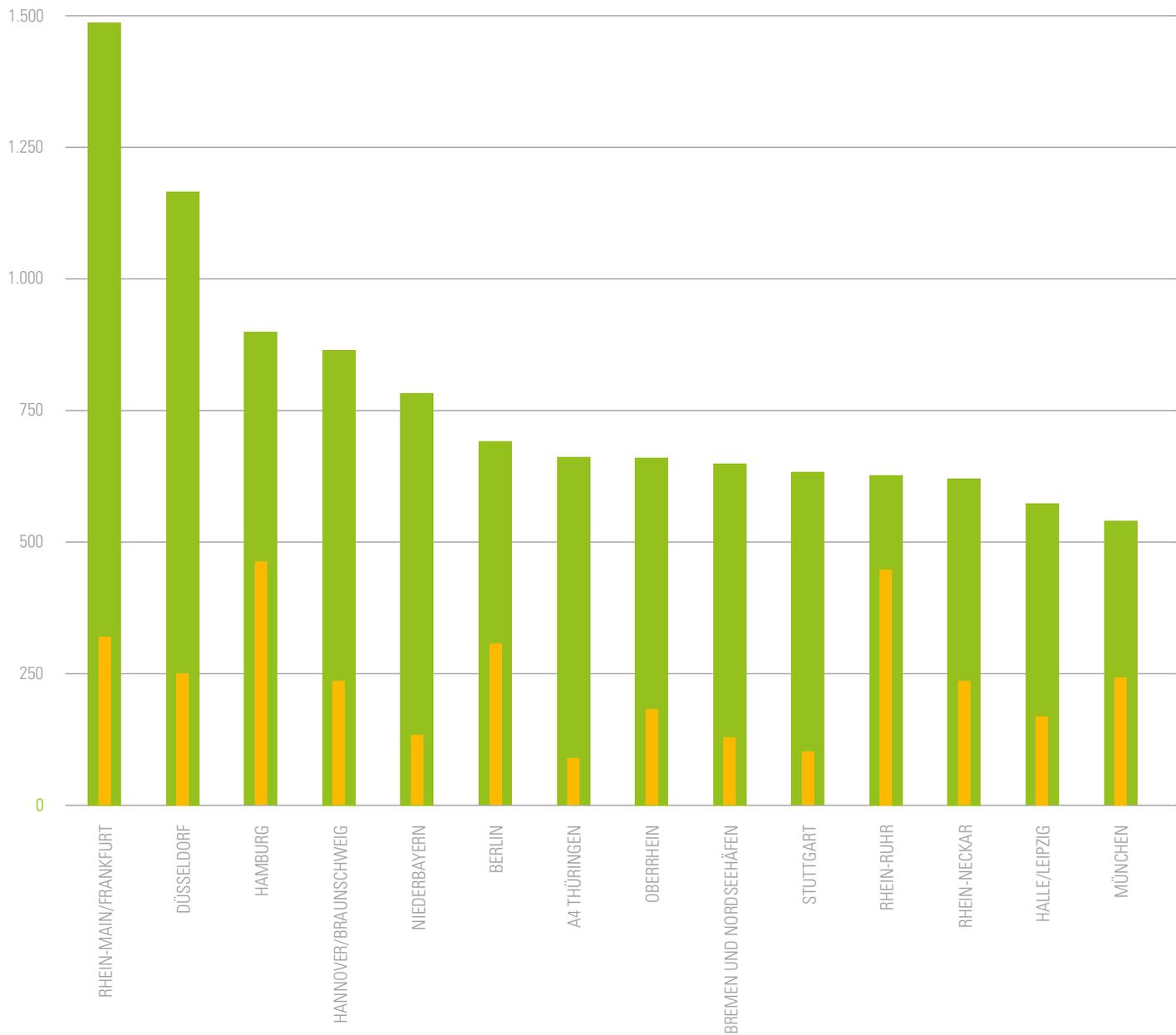
Den zweiten Platz belegt die Logistikregion Düsseldorf mit gut 1,1 Mio. qm Neubaufäche und verbessert seine Position im Vergleich zum Vorjahresranking (vierter Platz). Auch hier wurden im Jahr 2016 über 300.000 qm Logistikfläche fertiggestellt. Die Logistikregion ist mit ihrer Lage in der Metropolregion Rhein-Ruhr und der Nähe zu den westlichen Anrainerstaaten für Entwickler aufgrund hoher Nachfrage weiterhin attraktiv, was Fertigstellungen im Gesamtumfang von rund 250.000 qm im Jahr 2017 belegen.

³ Erklärung im Online-Glossar



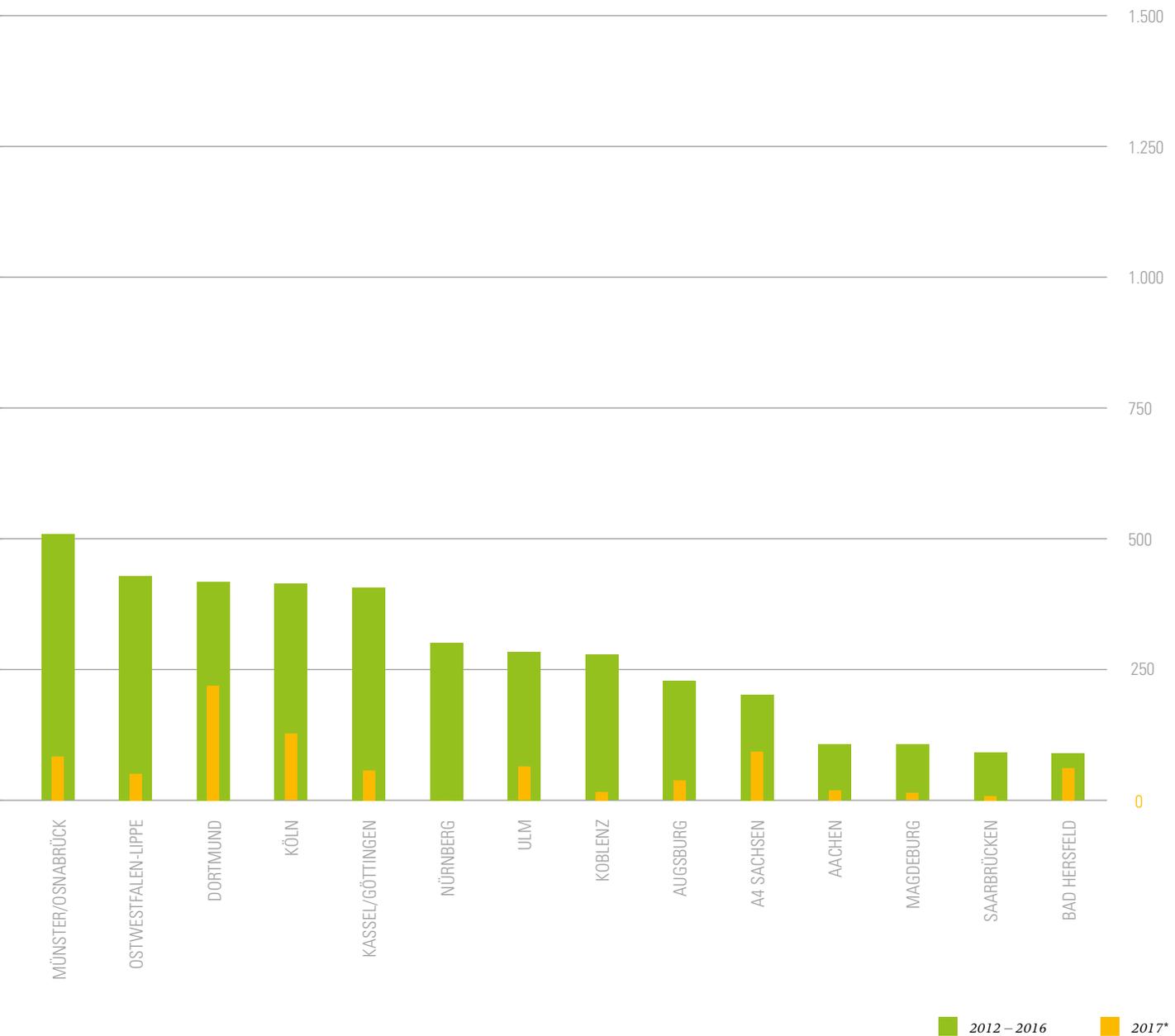
JUNGHEINRICH
ETV 320

Abb. 16 FERTIGGESTELLTE FLÄCHEN NACH LOGISTIKREGIONEN IN TSD. QM, 2012 – 2016, 2017*



Die Logistikregion Hamburg weist im Betrachtungszeitraum mit fast 900.000 qm das dritthöchste Neubauvolumen aller Logistikregionen auf. Mit dem Hafen, diversen GVZ und der sehr guten infrastrukturellen Anbindung ist der Standort Hamburg weiterhin stark gefragt. Allerdings verliert Hamburg im Vergleich zum Vorjahr einen Platz. Es bleibt abzuwarten, ob Hamburg in Anbetracht einer sich verzögernden Elbvertie-

fung und eines immer stärker etablierten JadeWeserPorts in Wilhelmshaven an Marktattraktivität verlieren wird. Für 2017 lässt sich hier noch keine Veränderung erkennen, im Gegenteil: Die Bautätigkeit nimmt eher noch zu und Hamburg weist mit über 460.000 qm das höchste Neubauvolumen aller Logistikregionen auf. In der Logistikregion Hannover/Braunschweig werden von 2012 bis Ende 2017 865.000 qm fertiggestellt.



* Auswertung beinhaltet alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 31.07.2017 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch 2017 fertiggestellt werden)

Vervollständigt werden die Top 5 durch die Logistikregion Niederbayern mit fast 783.000 qm fertiggestellter Fläche. Perspektivisch wird die Logistikregion Niederbayern in Anbetracht eines moderaten Fertigstellungsvolumens von rund 130.000 qm im Jahr 2017 aus den Top 5 fallen. In die Spitzengruppe drängt die Region Rhein-Ruhr mit einer sehr dynamischen Bautätigkeit. Hier werden Neubaufertigstellungen im Umfang von rund

450.000 qm erwartet. Auch wenn München hinsichtlich der Bautätigkeit nicht in den Top-5-Logistikregionen liegt, kann für 2017 vergleichsweise viel Neubau festgestellt werden. Dies kann den Flächenengpass in dieser Region etwas mildern. Gleiches gilt für Berlin – eine Logistikregion, die erst in den vergangenen Jahren mit enormem Tempo einen Bedeutungszuwachs erfahren hat.

48 OBJEKTGRÖSSEN UND OBJEKTKLASSEN

KLEINE LOGISTIKOBJEKTE PRÄGEN DEN DEVELOPMENTMARKT

Im Jahr 2016 wurden vier Logistikobjekte mit mehr als 100.000 qm fertiggestellt – so viele wie im Zeitraum von 2012 bis 2015 zusammen. Nach wie vor dominieren allerdings kleinere Objekte die Entwicklungen in der deutschen Logistiklandschaft. Gut 49 % der zwischen 2012 und 2017 fertiggestellten Logistikobjekte weisen eine Größe von unter 10.000 qm auf; fast zwei Drittel sind kleiner als 15.000 qm. Nur 0,5 % aller im Betrachtungszeitraum errichteten Logistikimmobilien sind der größten Flächenkategorie von über 100.000 qm zuzuordnen. Diese Objekte vereinen allerdings fast 5 % des Neubaufächenvolumens auf sich. In der Größenklasse von 25.000 bis 50.000 qm werden gut 13 % der Objekte errichtet, die jedoch rund 30 % der errichteten Fläche am Neubauvolumen aufweisen.

LOGISTIKIMMOBILIEN WERDEN IM SCHNITT DENNOCH IMMER GRÖßER

Seit 2014 ist die Durchschnittsgröße fertiggestellter Logistikimmobilien stetig gestiegen. Im Jahr 2016 betrug sie erstmals im Betrachtungszeitraum über 16.000 qm. Im Jahr 2017 zeichnet sich eine deutliche Annäherung an die 17.000-qm-Marke ab.

Aktuell ist der Trend von Realisierungen kleinerer Logistikimmobilien etwas abgeschwächt. Waren in den Jahren 2015 und 2016 jeweils über 50 % der fertiggestellten Objekte kleiner als 10.000 qm, wird für das Jahr 2017 ein Anteil von lediglich 44 % erwartet. Zu Objekten dieser Größenklasse zählen etwa Zustellbasen oder Verteilerzentren von KEP-Dienstleistern, überwiegend jedoch kleinere Objekte von Eigennutzern wie KMU. Zwar ist der Anteil der Objekte zwischen 10.000 und 15.000 qm im Jahr 2017 mit 18 % der Höchstwert im Betrachtungszeitraum, dennoch ist der Gesamtanteil von Objekten kleiner als 15.000 qm so gering (62 %) wie in keinem anderen Jahr.

Deutlich oberhalb des Niveaus der Vorjahre liegt im Jahr 2017 mit rund 19 % der Anteil der Objekte in der Größenklasse von 25.000 bis 50.000 qm. Hierzu zählen größere Distributionszentren und E-Fulfillment-Anlagen, die von Handelslogistikern oder Logistikern betrieben werden. Vereinzelt zählen zu den Nutzern dieser Objekte auch Eigennutzer/Industrie, die vermehrt dem Automotive-Bereich zuzuordnen sind. Bei den anderen betrachteten Objektgrößenklassen bestehen nur geringe Schwankungen bezüglich des Anteils an den Neubaufertigstellungen.



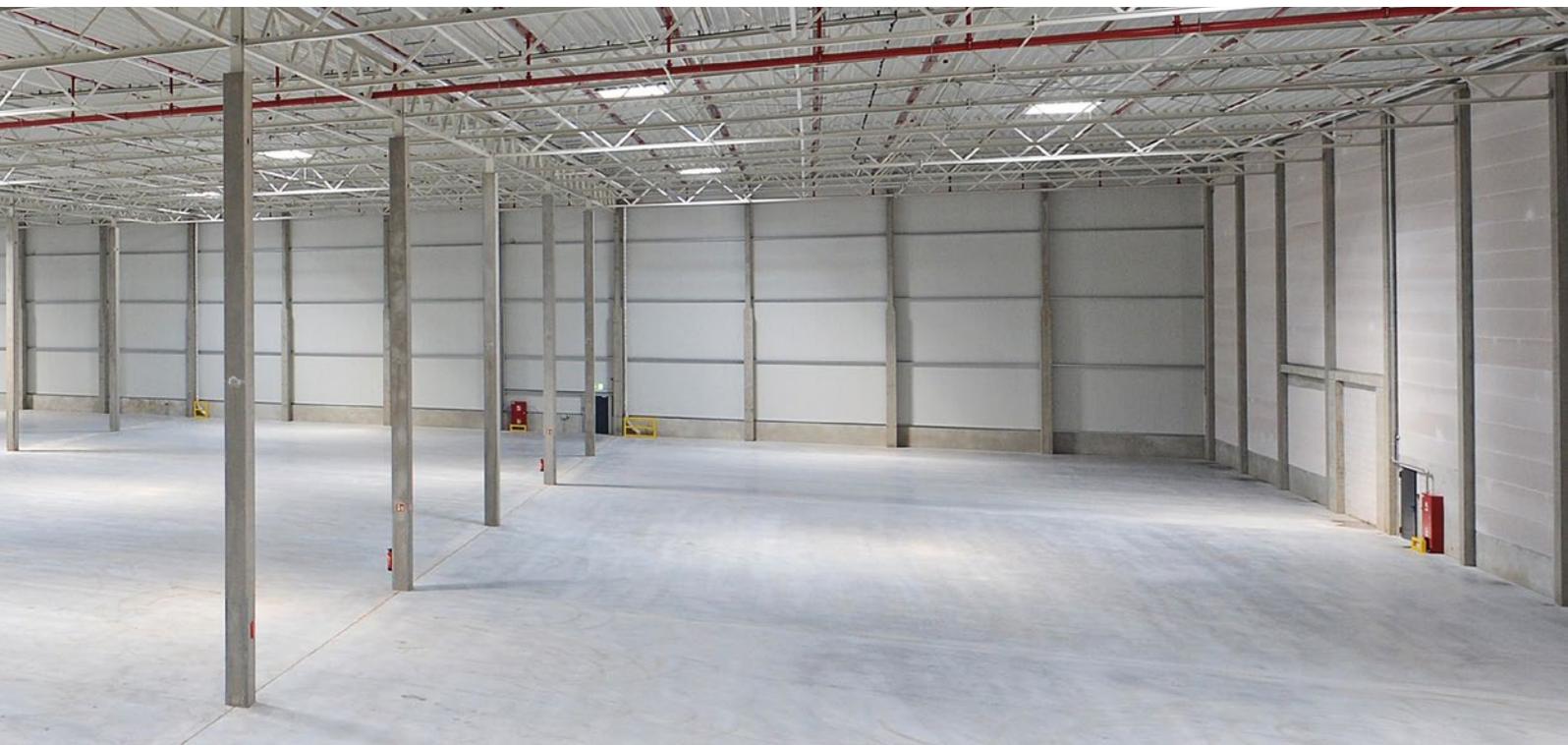
INNENANSICHT EINER LOGISTIKHALLE
IM DUISBURGER HAFEN

(Quelle: Goodman)

Abb. 17 VERTEILUNG DER FERTIGGESTELLTEN OBJEKTE NACH GRÖSSENKATEGORIEN, 2012 – 2016, 2017*



* Auswertung beinhaltet alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 31.07.2017 sowie die Pipelineflächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch 2017 fertiggestellt werden)



50 WIRD DIE BAUTÄTIGKEIT DER CITYLOGISTIK GERECHT?

TROTZ HOHEM BEDARF KAUM NEUBAUFERTIGSTELLUNGEN VON CITYLOGISTIKIMMOBILIEN

Die Bautätigkeit ist angesichts des hohen Flächenbedarfs auf einem Allzeithoch. Die Anforderungen an die Logistik und die letzte Meile stiegen in den vergangenen Jahren kontinuierlich an. Stehen genügend Flächen für den steigenden Bedarf zur Verfügung? So scheint es auf den ersten Blick, denn es werden immer noch zahlreiche großvolumige Objekte reali-

siert, die explizit auf E-Commerce und schlussendlich auf die allerletzte Meile fokussieren.

So entstehen weiterhin umfangreich State-of-the-Art-Fulfillmentcenter, die zur Versorgung der Bevölkerung mit E-Commerce-Gütern dienen. Sie liegen aber allesamt im Umfeld von Innenstädten/Metropolen an verkehrsgünstigen Standorten und werden aufgrund ihrer Dimensionierungen meist auf Greenfields errichtet. Sie sind daher symptomatisch für die Bautätigkeit der vergangenen zehn bis 15 Jahre. Beispiele derartiger Entwicklungen sind:

Abb. 18 AUSWAHL GROSSVOLUMIGER PROJEKTE MIT BEZUG ZU E-COMMERCE/CITYLOGISTIK

MIETER / NUTZER	LAGE	DEVELOPER	STATUS	NUTZFLÄCHE IN QM	FERTIGSTELLUNG
Amazon	Mönchengladbach	Ixocon	Im Bau	150.000	Q4/2018
Amazon	Winsen/Luhe (Hamburg)	IDI Gazeley	Fertiggestellt	130.000	Q3/2017
Amazon	Werne (Dortmund)	Verdion	Im Bau	104.000	Q1/2018
Amazon	Achim (Bremen)	Amazon	Ideenphase	70.000	Q4/2019
Amazon	Frankenthal (Mannheim)	VGP	Im Bau	66.500	Q1/2018
reuter	Bedburg (Köln/Düsseldorf)	reuter	Planung konkret	60.000	Q3/2018
Amazon	Dortmund	Garbe	Im Bau	54.000	Q4/2017
Galeria Kaufhof	Zülpich (Köln/Bonn)	Fiege	Im Bau	50.000	Q4/2018
Adidas	Rieste (Osnabrück)	Hochtief Projektentwicklung GmbH	Im Bau	44.000	Q4/2017

Auch in innerstädtischen Lagen werden Logistikobjekte errichtet. Betrachtet man diese Entwicklungen allerdings genauer, so zeigt sich, dass in Deutschlands Metropolregionen bisher kaum Objekte errichtet werden, die zur Erfüllung von SDD und SHD konzipiert sind. Beispielhaft für die Logistikregion Hamburg macht die Matrixsicht auf Neubaufertigstellungen deutlich, dass viele Logistikobjekte dezentral und großvolumig gebaut werden. Ein Großteil der kleineren Logistikimmobilien wird zudem dezentral und für Eigennutzer errichtet und ist nicht für die Übernahme citylogistischer Funktionen konzipiert. Selbst Objekte, die Lage- und Größenkriterien von Citylogistikimmobilien erfüllen, sind

häufig von Eigennutzern entwickelt worden und nicht auf die Lösung der letzten und allerletzten Meile ausgelegt.

Analysiert man die Projekte, die von den größten Entwicklern in den letzten Jahren realisiert wurden, ist erkennbar, dass kaum kleine Objekte oder kleinteilige, zentrennahe Immobilien umgesetzt wurden. Wird in den Städten gebaut, dann nahezu ausschließlich großflächig in innerstädtischen Industriegebieten wie z. B. in Hamburg-Hammerbrook. Lediglich einzelne Projekte haben als dezidierte Objekte oder Umnutzungen für die Citylogistik Bekanntheit erlangt.

Abb. 19 NEUBAUFERTIGSTELLUNGEN VON LOGISTIKIMMOBILIEN AM BEISPIEL HAMBURG, 2012 – 2016

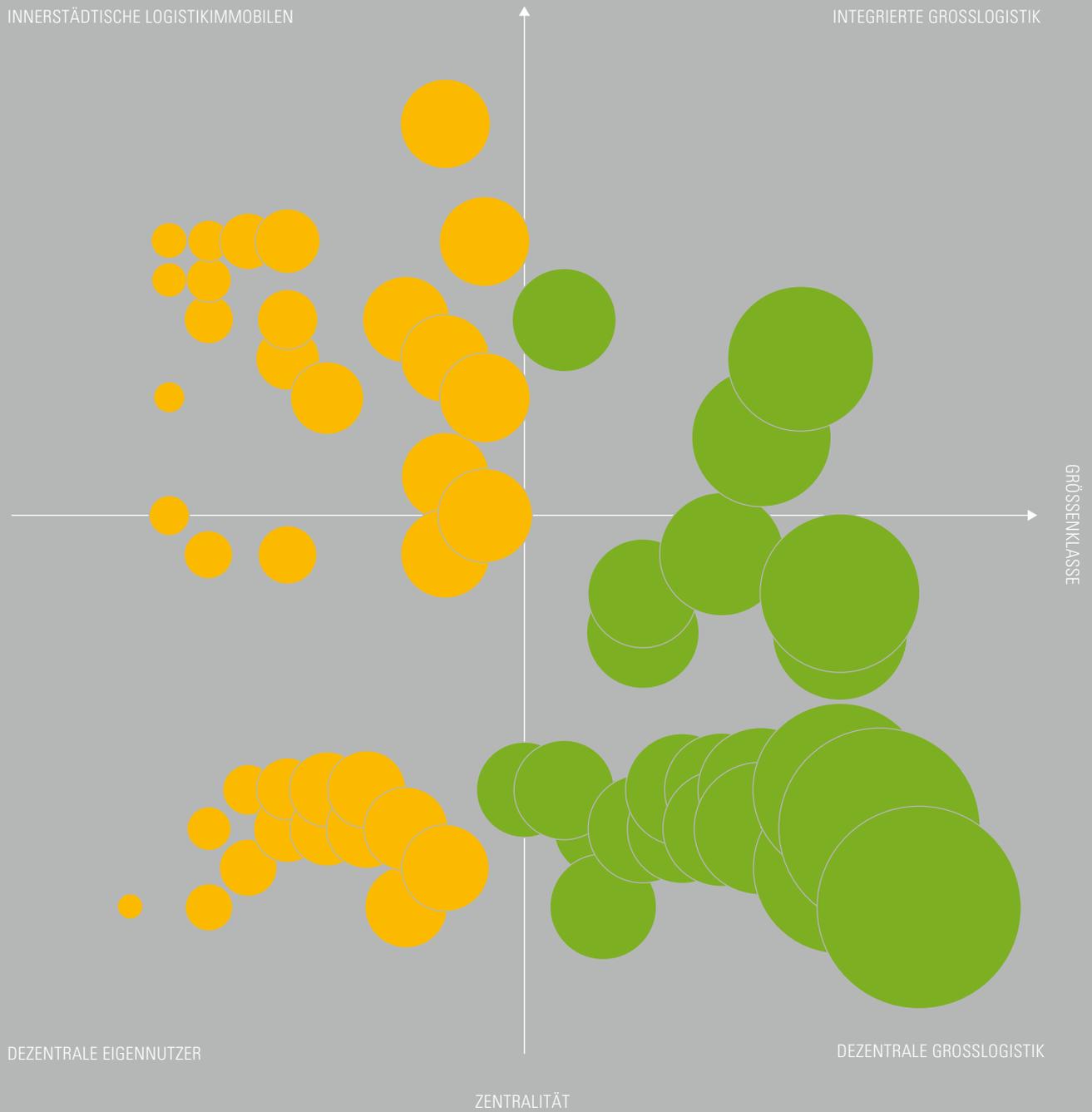


Abb. 20 AUSWAHL INNENSTADTNAHE/AUF CITYLOGISTIK AUSGERICHTETE ENTWICKLUNGEN

MIETER/NUTZER	LAGE	DEVELOPER	STATUS	GRÖSSE IN QM NUTZFLÄCHE	NUTZUNG AB
Amazon Fresh	München	SEGRO	Fertiggestellt	15.000	Q3/2017
Amazon Fresh	Berlin	n/a	Fertiggestellt	14.000	Q1/2016
Aponeo	Berlin	Dibag	Im Bau	10.000	Q3/2017
Kaufland	Hamburg	Schwarz-Gruppe	Fertiggestellt	8.000	Q1/2017
Amazon Prime Now	Berlin	n/a	Fertiggestellt	3.000	Q2/2016
Amazon Prime Now	München	n/a	Fertiggestellt	2.000	Q3/2016

Die etablierten Entwickler – so scheint es – bauen keine Objekte, die für die Citylogistik dringend benötigt werden und Same Day sowie Same Hour Delivery ermöglichen. Ausnahme sind Mechanische Zustellbasen (MechZB) der Deutschen Post DHL, die jedoch nur in Einzelfällen innerstädtisch gelegen sind. Zwar sind diese Immobilien für die Bewältigung innerstädtischer Logistikprozesse konzipiert, aber ihre Eignung für die Bewältigung der letzten und allerletzten Meile ist in Anbetracht einer überwiegenden Randlage im Stadtgebiet in Frage zu stellen.

RAIMUND PAETZMANN, UNABHÄNGIGER BERATER:

„Für Big-Box-Developer mit Logistikkompetenz ist Citylogistik zu kleinteilig und bietet zu wenig Return im Vergleich zur Big Box. Die klassischen City-Developer für Mischgebiete (Büro, Wohnen) oder Einkaufszentren haben keine Logistikkompetenz. Hier mischen sich traditionelle Assetklassen; doch der Anbieter dafür existiert noch nicht. Die Vorlaufkosten sind hier für eine Halle in der Größenordnung von eher rund 10.000 qm vergleichsweise hoch. Die typischen Projektentwickler für den großflächigen Hallenbereich sind in diesem Segment daher nicht aktiv und scheuen ggf. den Aufwand, zumal die standardisierten Hallenschemata im urbanen Kontext nicht anwendbar sind und völlig neue Konzepte entwickelt werden müssen.“

Auch für die KEP-Dienstleister gilt: Im Jahr 2016 sowie im bisherigen Verlauf des Jahres 2017 konnte nicht beobachtet werden, dass KEP-Dienstleister angesichts des steigenden Wettbewerbsdrucks und tiefgreifender Veränderungen in der Supply Chain ihre Strategie hinsichtlich der Entwicklung von Logistikimmobilien ändern.

Welche Immobilienprodukte werden für die Citylogistik benötigt? Reichen die aktuell zu beobachtenden Entwicklungen in der Developmentlandschaft zur Lösung innerstädtischer Logistik aus? Sicher sind Fulfillmentcenter im urbanen Umfeld ein wichtiges Bindeglied, aber bergen sie allein Lösungspotenzial für das Letzte- und Allerletzte-Meilen-Problem? Eignen sie sich als City-Depot zur Auslieferung für den Lebensmittel-Onlinehandel?

Oder werden zusätzlich andere Immobilienprodukte benötigt? Und falls ja – warum sind diese noch nicht umfangreich in der Entstehung begriffen? Das anschließende Kapitel untersucht diese Fragen.

GESUCHT: LOGISTIKFLÄCHEN FÜR DIE LETZTE UND ALLERLETZTE MEILE

WIRD SICH ÜBERHAUPT EINE NEUE LOGISTIKIMMOBILIE FÜR DIE CITYLOGISTIK ENTWICKELN?

Aktuell steht also noch kein spezielles Immobilienprodukt für die Citylogistik der letzten und allerletzten Meile zur Verfügung. Die Frage ist: Wird sich in den kommenden fünf bis zehn Jahren überhaupt eine neue Art der Logistikimmobilie entwickeln, deren Stärke die Abwicklung der „letzten Meile“ ist? Diese Frage wurde sowohl von den fünf Panels als auch den Experten beantwortet:

Abb. 21 DENKEN SIE, DASS SICH IN DEN KOMMENDEN 5–10 JAHREN EINE NEUE ART DER LOGISTIKIMMOBILIE FÜR DIE LETZTE/ALLERLETZTE MEILE ENTWICKELN WIRD?

ANTWORTMÖGLICHKEITEN	PANEL-ÜBERGREIFENDES MITTEL	KOMMUNEN	MIETER/NUTZER	PROJEKT-ENTWICKLER	INVESTOREN	KREDITGEBER
Ja, hier wird eine völlig neue Immobilien-Art entstehen müssen	66 %	68 %	54 %	54 %	77 %	75 %
Nein, die Citylogistik wird mit dem bestehenden Gebäudebestand auskommen müssen	34 %	32 %	46 %	46 %	23 %	25 %

ANTWORTHÄUFIGKEITEN IN %

Lesehinweis:

Die Grafik wird vertikal mit der gestellten Frage gelesen. Der Referenzwert zur Farbeinteilung entspricht 50 %. Je weiter entfernt sich der Wert unter 50 % befindet, desto tiefer ist das Orange, je höher man sich oberhalb von 50 % befindet, desto satter ist die Grünfärbung.

Laut Panelbefragung sind insbesondere Investoren und Kreditgeber davon überzeugt, dass sich eine solche Immobilienart entwickeln wird. Mit Zustimmungswerten um 75 % ist das Votum hier eindeutig. Auch die Kommunen sehen dies so, wenn auch etwas schwächer ausgeprägt. Die Gruppe der Mieter/Nutzer sowie die Projektentwickler sind hiervon noch am wenigsten überzeugt, obwohl noch über 50 % dieser Frage zustimmen. Dies kann ggf. damit in Zusammenhang gebracht werden, dass bislang nur wenige Praxisbeispiele umgesetzt wurden oder die Nutzer am Markt derzeit nicht fündig werden – und die Frage deshalb vergleichsweise skeptisch beantworten.

Die Meinung der Experten fällt auf den ersten Blick etwas differenzierter aus. Sie hängt stark vom Hintergrund des Experten und somit seiner Perspektive ab. Sie reicht von „Ja, definitiv“ über „Ja und Nein“ bis „Nein“.

JANINE DIETZE, DREES & SOMMER:

„Ich glaube nicht, dass sich eine gänzlich neue Art einer Logistikimmobilie entwickelt, sondern vielmehr eine Weiterentwicklung der Bestandsimmobilien durch Umbau oder Ertüchtigung erfolgt. Mikro-HUBs werden in (Innen-)Städten gefragter. Hier erwarte ich für die nächsten fünf bis zehn Jahre eine kleinteiligere, flexiblere und untereinander vernetzte Struktur zusätzlich zu den mittelgroßen und Makro-HUBs außerhalb der Städte.“

RAIMUND PAETZMANN, UNABHÄNGIGER BERATER:

„Die Städte und ihre Immobilien sind nicht optimal auf die benötigten Anforderungen in der Citylogistik ausgelegt. Daher wird vor allem in Bestandsgebäuden nach Flächen für Citylogistik gesucht. Von baulicher Seite aus können diese häufig durchaus flexibel genutzt werden. Langfristig wären optimierte Citylogistik-Strukturen jedoch wünschenswert.“

Unter Beachtung beider Wissensquellen zeigt sich deutlich: Ja, es wird etwas Neues geben müssen, aber es muss nicht in jedem Fall eine revolutionäre Neubaulösung bzw. ein komplett neues Immobilienprodukt geben. Vielmehr gilt es, neue Formen in alten Strukturen zu etablieren bzw. neue Denkmuster anzuwenden. Viel wichtiger wird also sein, wie mit der vorhandenen Bausubstanz umgegangen wird.

RAINER KIEHL, UPS DEUTSCHLAND:

„Für die Citylogistik der KEP-Branche ist keine gänzlich neue Immobilienart unbedingt notwendig. Denn in vielen vorhandenen Gebäudestrukturen können unsere Abläufe durchgeführt werden: Morgens werden die Pakete im Regionallager in Gitterwagen verladen, diese über eine Rampe auf einen 7,5-Tonner geschoben und dann zum Citydepot verbracht. Dort wird dieser Vorgang umgekehrt durchgeführt. Um diesen Ablauf zu gewährleisten, wird keine neue Immobilienart benötigt. Die Abfolge kann in vielen Bestandsobjekten umgesetzt werden, sofern eine kleine Lagerfläche, ein Stellplatz für den Transporter sowie nach Möglichkeit eine Rampe, Lastenaufzug o. ä. vorhanden ist bzw. nachgerüstet werden kann.“

Zum aktuellen Zeitpunkt sind Praxisbeispiele für Citylogistikimmobilien Mangelware. Dies liegt auch daran, dass noch keine prototypischen Muster vorliegen. Vielmehr befindet man sich derzeit in der Phase des Experimentierens. Einzelne Marktakteure sind bereits seit einigen Jahren mit dieser Thematik beschäftigt.

PROF. TOBIAS JUST, IREBS IMMOBILIENAKADEMIE:

„In den nächsten Jahren wird viel experimentiert werden. Dass sich dabei bereits innerhalb von fünf Jahren ein neuer Immobilientyp als Standard entwickeln wird, halte ich für fraglich, innerhalb von zehn Jahren ist dies eher vorstellbar.“

RAINER KIEHL, UPS DEUTSCHLAND:

„Die Suche für ein neues Citylogistikkonzept bei UPS wurde 2012 in Angriff genommen. Es gab zunächst keine Vorstellung der späteren „Mikrodepots“. Und so wurde erstmal viel experimentiert und seitdem viele Erfahrungen gesammelt.

Über die Jahre sind mehrere Beispiellösungen bei uns entstanden:

- Das „Hamburger Modell“: Hier nutzen wir seit 2012 vier Seefrachtcontainer, aus denen wir Kunden im ganzen Innenstadtbereich bedienen. Zum Projektstart lag keine andere Idee vor, daher fiel die Wahl auf Container. Es hat drei Jahre gedauert, mit der Stadt ein genehmigungsfähiges Konzept zu entwickeln, einen Standort zu suchen und schlussendlich umzusetzen. Unsere Erfahrung: Die Wege sind noch deutlich zu lang, um die Citylogistik so mit einem wirksamen Hebel schnell umzusetzen.
- In Herne haben wir einen alten Kiosk im City-Center angemietet, von dem aus die ganze Stadt mit dem Lastenrad versorgt wird.
- In Oldenburg nutzen wir auf einem Parkplatz am Stadtrand einen Anhänger mit 14 bis 16 Kubikmetern, von dem aus die Innenstadt mit dem Lastenrad erreicht werden kann.

Unsere ersten Gehversuche haben sich fortentwickelt und sind in verschiedene Musterprojekte eingeflossen, z. B.:

- *City2share-Projekt in München: Ganz aktuell haben wir am 13.07.2017 das operative Geschäft in diesem Projekt aufgenommen. Es ist ein Gemeinschaftsprojekt und Teil einer öffentlich-privaten Kooperation mit der Stadt München, lokalen Industriepartnern sowie der Wissenschaft. Das Projekt, das es auch in ähnlicher Form in Hamburg gibt, entwickelt Modellquartiere für nachhaltige urbane Elektromobilität. Die Aufgabe von UPS ist die E-Logistik. Das Projekt zeigt, dass eine Logistik in Wohnsiedlungen, hier das Glockenbachviertel, mit direktem Anschluss an die Innenstadt funktioniert. Wir starten hier zwar auch mit Containern, suchen aber bereits jetzt feste Räumlichkeiten. Dies brauchen wir für unsere Planungssicherheit, die uns extrem wichtig ist.“*

JANINE DIETZE, DREES & SOMMER:

„Aufgrund der begrenzten Kapazitäten an Flächen und dem Kostendruck in der Logistikbranche gegenüber anderen Branchen sind die Anforderungen an die eigentliche Immobilie vergleichsweise gering. Die Anforderungen an die logistischen Prozesse sind umso höher. Für die Innenstädte liegt die Lösung eher darin, in vorhandenen Strukturen nach Flächen zu fahnden, die aufgrund der Veränderungen in Technik oder in Verhaltensweisen nicht mehr benötigt werden, wie ursprünglich geplant und realisiert. Dies könnten z. B. Flächen von Großhändlern sein, die heutzutage weniger Verkaufs- und Lagerfläche für sich selbst benötigen. Die Gebäude werden aufgeteilt und nehmen eine zweite Nutzung auf, zumal die Anbindung an die verkehrliche Infrastruktur schon vorhanden ist.“

Woran kann es noch liegen, dass bislang so wenige Praxisbeispiele bekannt geworden sind bzw. die Bautätigkeit sehr verhalten ist? Die verschiedenen Panels haben sechs mögliche Faktoren dahingehend bewertet, wie stark diese einer innenstadtnahen Logistikimmobilie für die Citylogistik entgegenstehen.



Über alle Panels hinweg lässt sich gut erkennen, dass einer der gewichtigsten Gründe ökonomischer Natur ist. Die Nutzung innerstädtischer Flächen erscheint den Panels ökonomisch ungewollt zu sein. Vor dem Hintergrund hoher Mietniveaus in den städtischen Zentren sowie des generell geringen Mietniveaus von Logistikflächen ist dies verständlich, da innerstädtische Flächen hohem Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind und eine logistische Nutzung – im traditionellen Verständnis – ökonomisch nicht nachhaltig erscheint.

In Kontrast hierzu steht das Baurecht. Dieses häufig angeführte Argument erscheint allen Panels noch am wenigsten ein Hemmnis darzustellen, wie die intensive Grünfärbung anzeigt. Dies betrifft auch, teilweise sogar in höherem Maße, eine vermeintliche mangelnde Akzeptanz für Logistik-HUBs. Mit Ausnahme der Mieter/Nutzer, die in ihrer Praxis ggf. andere Erfahrungen sammeln, weisen die verbleibenden Panels die geringsten Werte für mögliche Hemmnisse aus.

Verkehrsbezogene Faktoren wie ein erhöhtes Verkehrsaufkommen und damit verbundene höhere Emissionen werden von den Kommunen und Kreditgebern als wesentliche Faktoren genannt, die der innenstadtnahen Logistikimmobilie am stärksten entgegenstehen. Investoren sehen dagegen die Verfügbarkeit von Objekten besonders kritisch. Dieser Punkt wird von allen Panels als schwierig empfunden, wenn auch nicht immer als der limitierendste Faktor.

Ein politischer Unwille zur logistischen Nutzung in innerstädtischen Bereichen wird insbesondere von den Mieter/Nutzern und Projektentwicklern als größte Barriere aufgeführt.

Abb. 22 WELCHE FAKTOREN STEHEN IHRER MEINUNG NACH EINER INNENSTADTNAHEN LOGISTIKIMMOBILIE FÜR DIE LETZTE UND ALLERLETZTE MEILE AM MEISTEN ENTGEGEN?

ANTWORTMÖGLICHKEITEN	PANELÜBERGREIFENDES MITTEL	KOMMUNEN	MIETER/NUTZER	PROJEKTENTWICKLER	INVESTOREN	KREDITGEBER
Starres Baurecht	11 %	10 %	8 %	11 %	12 %	15 %
Verkehrsbezogene Faktoren	19 %	23 %	12 %	14 %	20 %	25 %
Verfügbarkeit von Objekten/Immobilien	19 %	18 %	15 %	19 %	22 %	20 %
Mangelnde Akzeptanz für Logistik-HUBs	9 %	8 %	15 %	8 %	7 %	7 %
Logistische Flächennutzung politisch ungewollt	20 %	16 %	27 %	28 %	17 %	14 %
Logistische Flächennutzung ökonomisch ungewollt	22 %	25 %	23 %	19 %	22 %	19 %

ANTWORTHÄUFIGKEITEN IN %

Lesehinweis:

Die Grafik wird vertikal mit der gestellten Frage für jedes Panel einzeln gelesen. Der Referenzwert zur Farbeinteilung entspricht 16,7 %, dem neutralen Wert, bei dem jeder Faktor gleichwertig (6 Antwortmöglichkeiten/100 % der Antworten) als Hemmschuh gewertet wird. Je stärker der Wert hiervon nach oben abweicht, desto tiefer wird die Rotfärbung, da dieser Faktor als größeres Hemmnis gewertet wird. Je stärker der Wert nach unten abweicht, desto satter die Grünfärbung, da dieser Faktor als geringeres Hemmnis gewertet wird.

58 WELCHE OBJEKTARTEN WERDEN FÜR DIE CITYLOGISTIK WICHTIG?

In vielen Fällen wird zwar noch experimentiert, welche Gebäude oder Flächen sich eignen oder welche Qualitäten benötigt werden. Einige Nutzer sind jedoch bereits einen Schritt weiter und haben genauere Vorstellungen von der für sie optimalen Citylogistikimmobilie. Dabei können sie grundsätzlich sowohl auf den Gebäudebestand als auch den Neubau zurückgreifen. Im Neubau hätte man sogar die Möglichkeit, vorliegende Musterbaubeschreibungen umzusetzen.

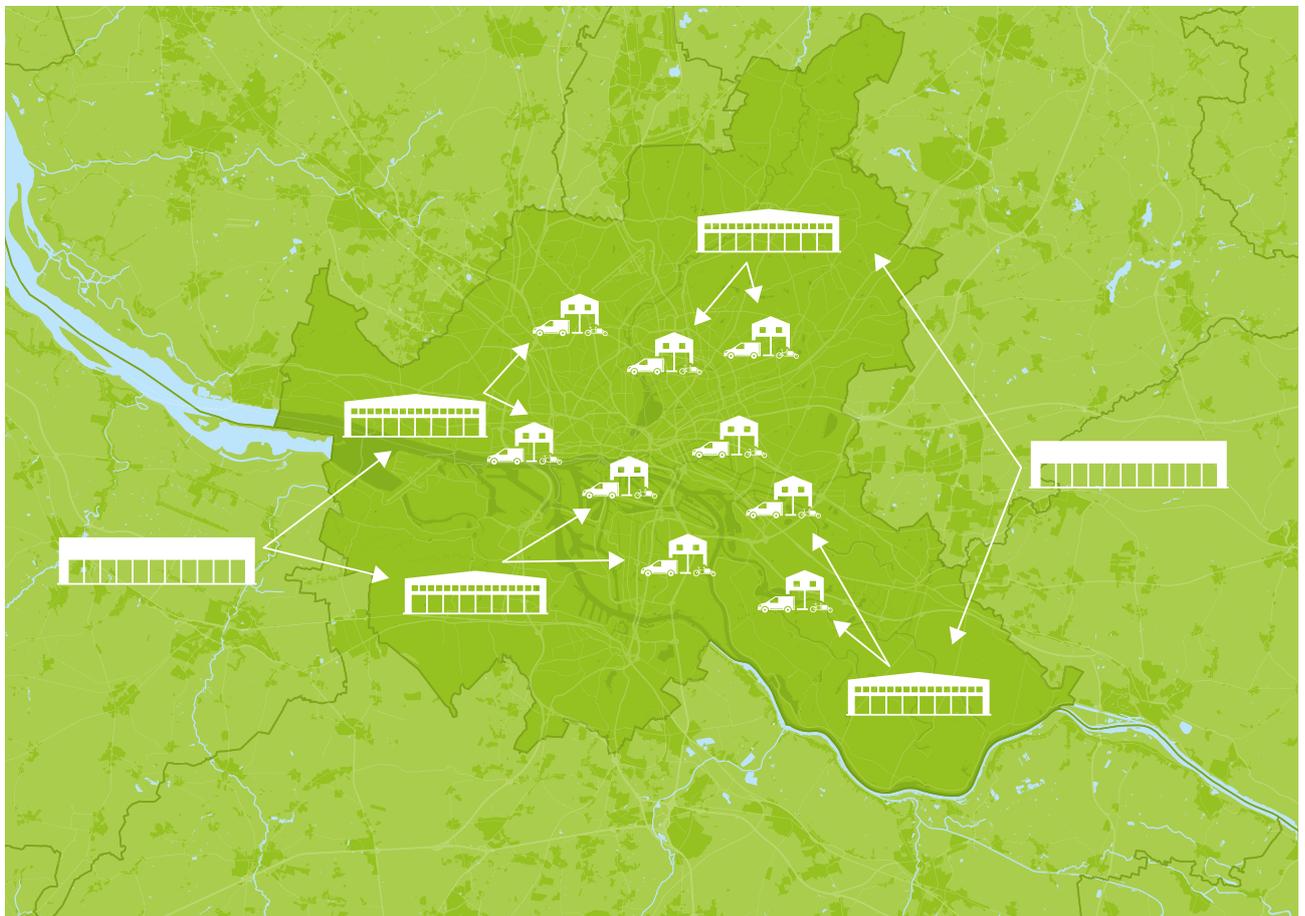
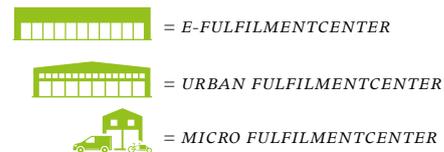
JANINE DIETZE, DREES & SOMMER:

„Um künftig flexibel, agil und (mobil) handeln zu können, werden in (Innen-)Städten zusätzlich zu den mittelgroßen und

Makro-HUBs im Stadtteil oder im Außenbereich eine Vielzahl von Mikro-HUBs mit einem kleineren Einzugsbereich genutzt werden. Aufgrund der begrenzten Flächensituation und dem Kostendruck erwarte ich eine vermehrte Nutzung von Bestandsimmobilien, ggf. auch als Mischnutzung mit anderen Funktionen und einer technischen Aufrüstung.“

Unabhängig davon, ob es sich um einen Neubau oder eine umgenutzte Bestandsimmobilie handelt: Welche Typen kommen in Frage bzw. werden benötigt? Wie sieht ein entsprechendes System von Immobilien aus, welches das „Problem der letzten und allerletzten Meile“ ggf. in Angriff nehmen oder gar lösen könnte?

Abb. 23 KASKADENFÖRMIGES SYSTEM DER CITYLOGISTIK IM ÜBERBLICK



Und sofern man über citylogistische Immobilien spricht, muss bedacht werden, dass sich das Rad weiterdreht und die Immobilien auch für zukünftige Anforderungen gerüstet sein sollen.

MARIO GLÖCKNER, ZALANDO REAL ESTATE:

„Bei der Citylogistik sprechen wir von einer Evolution. Der primäre Punkt: Aktuell gibt es mehrheitlich HUBs, die für die Same-Day-Belieferung ausgelegt sind. Bei einer Bestellung erfolgt aus diesem HUB heraus die Auslieferung am gleichen Tag – oder am folgenden Morgen, wenn abends bestellt wurde. Selbst diese Aufgabenstellung befindet sich heutzutage eigentlich noch in einer Testphase. Und dies ist auch kein Service, den man in der Regel bewusst wählen kann, sondern eher ein stilles Upgrade. D. h., ich werde damit überrascht. Wenn wir jetzt als Add-on noch über Online-to-Offline-Omnichannel sprechen, stellt man sich die Frage, wie man dies alles miteinander verknüpfen kann. Da sind wir absolut in den Kinderschuhen. Wir haben sehr viele Ideen und führen entsprechend viele Tests durch. Derzeit betreibt Zalando einen stationären Handel in Form von Outlets in Berlin, Köln und Frankfurt. In Zukunft wird sich noch der ein oder andere Store anschließen. Darüber hinaus haben wir die Retailkette Kickz gekauft. Dadurch betreiben wir stationären Handel in verschiedenen deutschen Städten. Die Verknüpfung von online und offline geht genau in diese Richtung.“

BENÖTIGT: EIN KASKADENFÖRMIGES SYSTEM VON CITYLOGISTIKIMMOBILIEN

Wie könnte die Versorgung der letzten/allerletzten Meile immobilientechnisch aussehen?

RAIMUND PAETZMANN, UNABHÄNGIGER BERATER:

„Originär auf die Bedürfnisse der Citylogistik ausgelegte Immobilien gibt es bisher eigentlich nicht. Als wir uns vor ein paar Jahren darüber klar wurden, dass für die Same-Hour-Belieferung langfristig eine eigene Immobilienlösung benötigt wird, wurde viel experimentiert. Gesucht war kein City-HUB, denn es wird ja nichts mehr umgeschlagen, sondern es wurde eine Möglichkeit der citynahen Endkundenbelieferung gesucht: ein Mikrodistributions- oder Micro Fulfilmentcenter.“

Die anfänglichen Überlegungen waren im Sinne eines regionalen Distributionszentrums gestaltet, bei dem um vier oder fünf Uhr früh die Lkws andocken, ihre Waren entladen und dann pa-

lettenweise eine Lieferung an einzelne Märkte zusammenstellen. Im Anschluss fahren dann alle Transporter gleichzeitig los. Solche Hallen bzw. Systeme kommen aber nicht mit den Anforderungen des „Order Fulfilments“ aus dem E-Commerce zurecht. Regionale Distributionszentren waren also nicht geeignet, zumal die Objekte viel zu weit draußen liegen.

Der zweite Ansatz erfolgte daher innerstädtisch in so genannten Dark Stores, also (ausrangierte) Super- oder DIY-Märkten ohne Kundenverkehr, bei denen die Waren wie im Laden und nicht wie in einem Logistikzentrum sortiert sind. Die Kuriere haben die Bestellungen aus den Regalen gepickt. Da solche Märkte originär auf lange Wege zum Anregen von Kaufimpulsen bei den Kunden ausgelegt sind, war die Pick Density mit 200 Artikeln pro Stunde viel zu gering und nicht geeignet für eine Same Hour Delivery. Dark Stores waren zu unproduktiv und konnten sich ebenfalls nicht etablieren.

Die aktuellen Micro Fulfilmentcenter von Amazon sind aufgebaut und funktionieren wie ein großes E-Fulfilmentcenter in der Peripherie – nur mit einer geringeren Artikelanzahl und einem Fokus auf die Schnelldreher. In diesen werden per Direct Picking im chaotischen System die Lieferungen zusammengefasst. Dabei lassen sich 500 Artikel pro Stunde picken und erinnern nicht mehr stark an die Dark-Store-Konzepte der Vergangenheit. Aber nach wie vor ist man baulich immer in der Formgebung der ursprünglichen Nutzung gefangen.“

Laut Meinung der Experten müsste ein funktionierendes System für die Citylogistik ganz ähnlich wie beim Lebensmittelhandel kaskadenförmig aufgebaut sein. Denn die für die Citylogistik benötigten Immobilien können nicht eigenständig existieren, sondern müssen versorgt werden. Aus diesem Grund wird es eine Kombination zwischen innerstädtischen finalen Ablagestellen, den Mikrodepots, in Verbindung mit Nachschubstellen am Stadtrand geben. Die Nachschubstellen werden wiederum aus Zentrallagern versorgt.

DR. THOMAS STEINMÜLLER, CAPTEN:

„Ein solches System hat der Lebensmittelhandel bisher eigentlich immer in Perfektion betrieben, d. h. sie haben ihre Filialen, zugehörige Regional- und Zentrallager. Aber die Kaskadensituation mit den Großhändlern, die gibt es dort ja kaum noch. Die Citylogistik wird sich dennoch an diesem System orientieren.“

Ein kaskadenförmiges System für die Citylogistik, insbesondere zur Umsetzung der Same Hour Delivery bzw. der allerletzten Meile, könnte folgendermaßen aufgebaut sein.

Im Außenbereich bzw. im weiteren Umfeld der städtischen Peripherie:

- E-Fulfilmentcenter zur großräumigen Distribution im E-Commerce-Sektor
- Regionaldepots im herkömmlichen Sinn zur Versorgung von innerstädtischen Geschäften

Innerhalb der Stadt:

- Urban Fulfilmentcenter zur Distribution online verkaufter Lebensmittel in Metropolräumen
- Micro Fulfilmentcenter als innerstädtische Nahversorgungs-Spokes, die eine Kundenbelieferung in ein bis zwei Stunden, also SHD, ermöglichen
- Mikrodepots, die vor allem von KEP-Dienstleistern zur feinmaschigen Auslieferung innerhalb der allerletzten Meile genutzt werden

Die im Außenbereich vorhandenen Objekte standen primär in der letztjährigen Studie im Fokus und werden daher an dieser Stelle nicht weiter erörtert. Als Bindeglied zwischen dem urbanen Verflechtungsraum und der Stadt werden zudem häufig Umschlagimmobilien eingesetzt, die teils zentraler und teils dezentraler verortet sind. Solche Objekte, wie z. B. die MechZB der Deutschen Post DHL, werden ebenfalls in der folgenden Betrachtung vernachlässigt, spielen aber durchaus eine wichtige Rolle.

Urban Fulfilmentcenter

Das Urban Fulfilmentcenter ermöglicht eine direkte Auslieferung von Onlinebestellungen zum Kunden und wird insbesondere dann benötigt, wenn Frischelogistik mit einer Kühlkette abgebildet werden soll. Beispiele sind der Lebensmittelhandel, der solche Objekte exklusiv für seinen Onlinevertrieb einrichtet, oder Amazon Fresh.

PROF. TOBIAS JUST, IREBS IMMOBILIENAKADEMIE:

„Insbesondere für die E-Commerce-Versorgung mit Lebensmitteln werden an neuralgischen Punkten Citylogistikimmobilien benötigt. Diese sind fokussiert, technisiert und ermöglichen die Versorgung der Bevölkerung mit den Waren, die sie online bestellt haben. Da das Sortiment dabei breiter wird und von Radiergummis bis Tiefkühlpizza reichen kann, ist die Art der Lagerung entscheidend. Sie benötigen daher eine umfassende Technisierung mit Automatisierung, Kühlung, Gefahrgutzonen usw., um die Vielfalt der Güter zu berücksichtigen. Daher sind sie ein komplexes Immobilienprodukt.“

Derartige Neubauobjekte stehen hier kaum zur Verfügung, daher lag der Fokus bisher auf der Nachnutzung von ehemaligen Fachmärkten wie Bau- oder Gartencentern, aber auch ehemaligen Supermärkten. Der Vorteil besteht darin, dass häufig eine entsprechende Infrastruktur, wie etwa tragfähige Lastenaufzüge, vorhanden ist. Sofern ein Gebäude gefunden wird, ist es meist ein Glückstreffer. Und je höher der Handlungsdruck wird und je höher der Flächenwettbewerb ausfällt, desto schwieriger wird es, derartige Bestandsflächen zu identifizieren.

Sofern neu gebaut werden kann, ist das Resultat eine Logistikimmobilie, die wenig mit einer „klassischen Logistikimmobilie“ zu tun hat. Sie verfügt nicht über viele der Eigenschaften, wie sie heute für „moderne, drittverwendungsfähige Objekte“ angenommen werden, wie etwa Deckenhöhen von mehr als sechs bis sieben Metern oder Traglasten bis zu sieben Tonnen pro qm. Dies bedeutet aber nicht zwangsweise, dass sie nicht drittverwendungsfähig wäre.

 = E-FULFILMENTCENTER

 = URBAN FULFILMENTCENTER

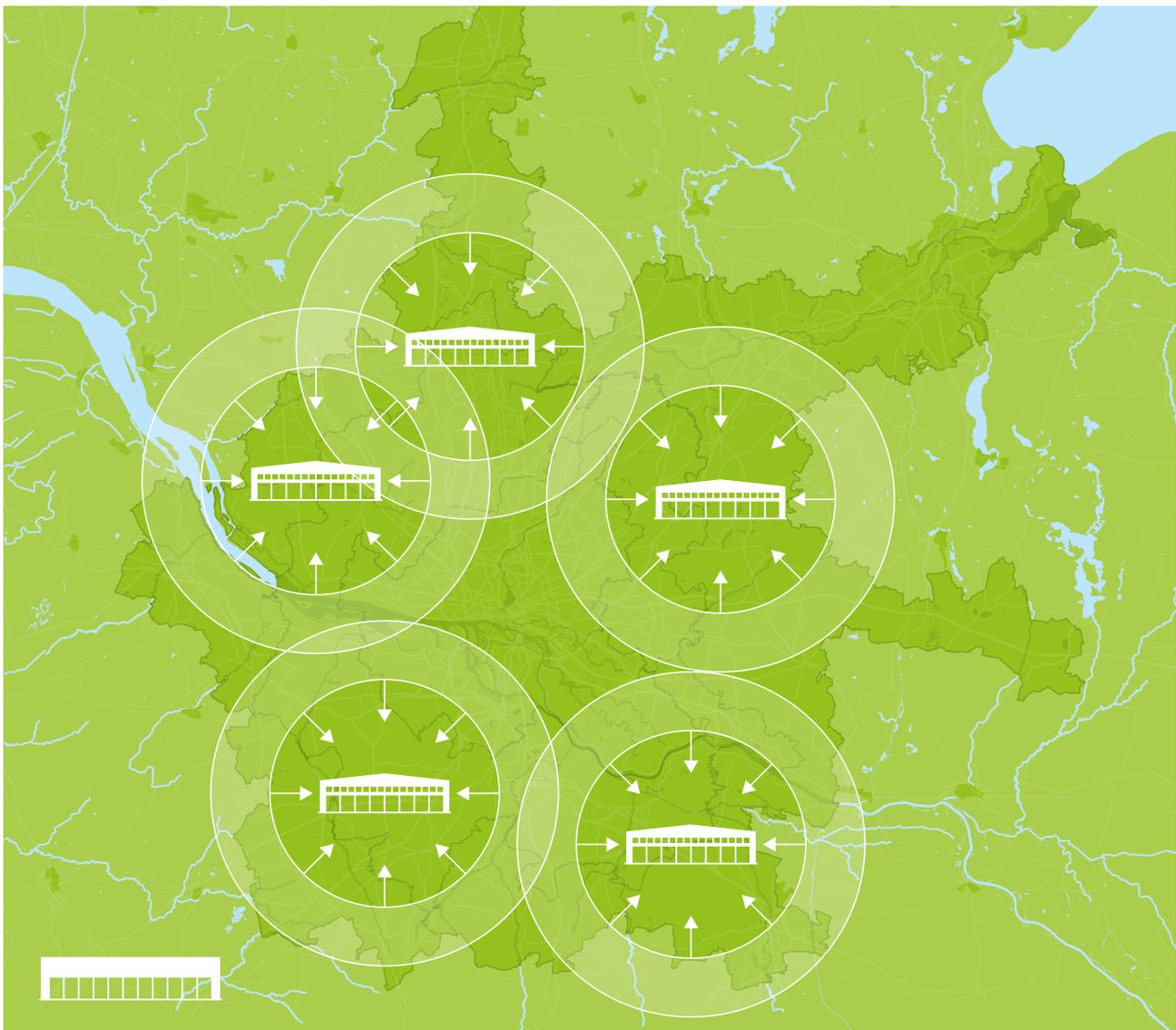
Micro Fulfilmentcenter

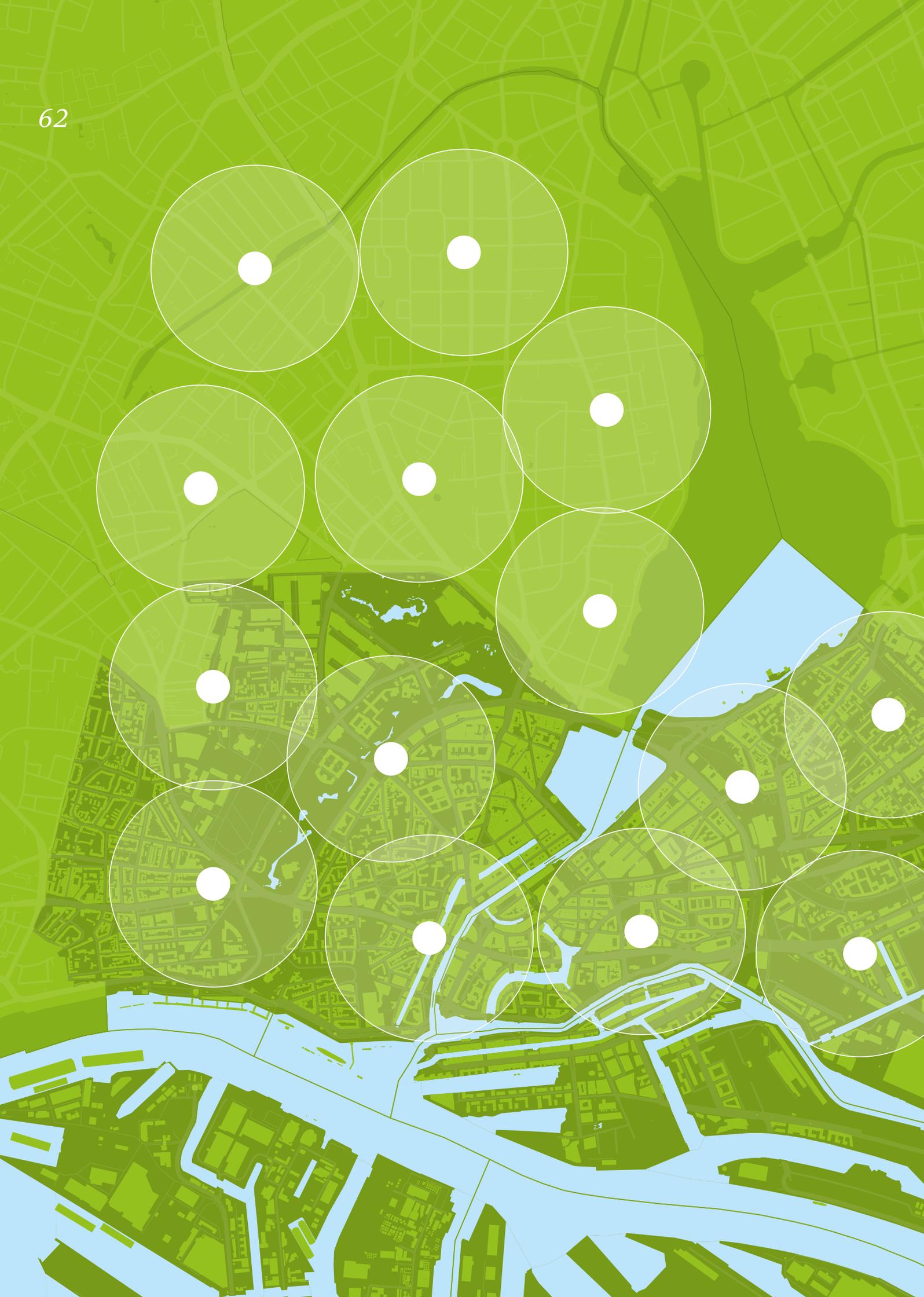
Für die Umsetzung der SHD werden Micro Fulfilmentcenter immer wichtiger. Wichtigstes Kriterium ist eine möglichst kundennahe Lage. Im Regelfall sind diese Objekte nicht sonderlich groß und auch nicht sonderlich anspruchsvoll. Daher können theoretisch zahlreiche Büro- oder Einzelhandelsflächen umgenutzt werden. Der Wettbewerbsdruck im Bereich der Büroimmobilien und generelle Bedenken bei der Genehmigungsfähigkeit für logistische Zwecke erschweren die Umsetzung in der Praxis.

RAIMUND PAETZMANN, UNABHÄNGIGER BERATER:

„Daher werden keine eigentlichen logistischen Lagen benötigt, sondern es geht eher um Zentralität und Nähe zum Kunden. Die Flächenansprüche sind dabei eher niedrig. Bei Umnutzungen sind teilweise Einbauten vorhanden, die eigentlich nicht benötigt werden. Größere Flächen können z. B. auf einer Etage in einem Shoppingcenter untergebracht werden.“

Abb. 24 E-FULFILMENTCENTER IM AUSSENBEREICH UND KLEINERE URBAN FULFILMENTCENTER IM INNENBEREICH DER STADT MIT IHREM VERSORGUNGSGEBIET





Mikrodepots

Die allerletzte Meile wird aktuell und vermutlich auch zukünftig zum größten Teil durch die KEP-Dienstleister durchgeführt. Neben der Einführung neuer Typen von Umschlagsimmobilien wie der MechZB sind einzelne KEP-Dienstleister wie eingangs skizziert bereits seit Längerem auf der Suche nach Lösungen für die allerletzte Meile. Ergebnis dieser Suche ist das Mikrodepot, eine sehr kleinteilige, aber feinmaschig über die gesamte Stadt verteilte Flächenart.

JANINE DIETZE, DREES & SOMMER:

„Wie in einer Art Schachbrettmuster für die Stadt werden sich kleinteilig Mikro-HUBs ergeben, die sich parallel zu den mittelgroßen HUBs (ebenfalls in der Stadt) und den großen HUBs (in Stadtnähe) ergänzen.“

Abb. 25 BEISPIELHAFTES NETZ VON MIKRODEPOTS ÜBER EIN STADTGEBIET



= MIKRODEPOT (DURCHMESSER: 1 KM)
ALS CONTAINER ODER STATIONÄRES LAGER



64 WELCHE ANFORDERUNGEN MÜSSEN BEI DER CITYLOGISTIK ERFÜLLT WERDEN?

Wie sieht der ideale Standort aus?

Egal um welche Objektart es sich handelt: Der ideale Standort ist auf die strategischen Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten und wird entsprechend meist individuell festgelegt. Hierbei bedient man sich verschiedener Analysetools wie Centre-of-Gravity-Analysen oder die Analyse des Bestellaufkommens. Einig sind sich die Nutzer jedoch dahingehend, dass der Standort des Objektes eine möglichst zentrale Lage aufweisen muss. Zumindest aber soll die Erreichbarkeit einer maximalen Kundenanzahl in einer möglichst kurzen Zeitspanne gewährleistet sein. Neben einer guten Standortanalyse nutzt man zunehmend intelligente Routinglösungen, wie sie im Eingangskapitel dargestellt wurden.

MARIO GLÖCKNER, ZALANDO REAL ESTATE:

„Irgendwo wird mit der Aussendung des Pakets gestartet und dieses Paket plopt ja auch nicht aus dem Unsichtbaren im Nirgendwo auf, sondern muss zunächst zu diesem Startpunkt gebracht werden. Der ideale Standort für eine Citylogistikfläche ist neben der Standort- auch eine Technologiefrage. Hier steht die Frage im Vordergrund, wie der Kunde möglichst schnell mit möglichst geringem Aufwand das Paket bekommt, ohne dass es im Zweifel von einem großen E-Fulfillmentcenter auf der grünen Wiese zum Kunden in die City transportiert werden muss. Es kann vorkommen, dass ein gewünschtes Produkt bereits in einem stationären Geschäft in wenigen Metern vom Kunden entfernt bereit liegt. Hier gibt es ambitionierte Ziele hinsichtlich der Liefergeschwindigkeit und die großen E-Commerce-Player überbieten sich derzeit darin, die Bestellung innerhalb weniger Minuten zum Kunden bringen zu wollen.“

Am Ende des Tages sind es Algorithmen und Apps, die den schnellsten und cleversten Weg finden und die Transportmittel entsprechend einsetzen. Der Algorithmus der Big-Data-Analyse kann aber noch so schlau und das Fahrzeug noch so autonom sein – kein Radkurier kann so schnell fahren und keine Drohne so schnell fliegen, um bei einem ungeeigneten Standort einen Zeitvorteil herauszuarbeiten. Unser Ziel ist es darüber hinaus nicht unbedingt, so schnell wie möglich zu beliefern, sondern so, wie es der Kunde haben möchte. Dabei sollen möglichst vorhandene Ressourcen genutzt werden.“

Z. B. sollen Spätis, Kioske usw. als Mikrodepot genutzt werden. Aus diesen werden die Pakete dann lokal im Kiez verteilt. Der Kunde hat aber auch die Wahl zu entscheiden: Möchte ich das Paket sofort haben, zu einer bestimmten Zeit oder möchte ich es lieber selbst abholen, wann und wo ich möchte. Für uns steht daher nicht Same Hour Delivery im Vordergrund, sondern das Konzept des Local-Delivery-Networks. Unsere Hausaufgabe ist es, in mehrere Richtungen zu denken und die cleverste Lösung für ein Local-Delivery-Konzept zu ermitteln. Genaue Spezifikationen würden uns hier einschränken.“

RAINER KIEHL, UPS DEUTSCHLAND:

„Wir müssen dorthin, wo die Kunden sind. Flächen in einem Gewerbegebiet weitab der Zielgruppen sind nicht sinnvoll. Dies bedeutet innerstädtische Lagen oder Lagen in den bevölkerungsstarken Stadtteilen. Allerdings benötigen wir keine A-Lage. In vielen Städten finden wir aber auch dort leerstehende Ladenlokale, die wir nutzen könnten, wenn sie dafür geöffnet werden. Allerdings sind die uns bisher angebotenen Flächen viel zu groß. Hier müsste man schauen, ob man daraus verschiedene Slots für verschiedene KEP-Dienstleister entwickeln kann. Dies müsste jemand in die Hand nehmen. Dies gestaltet sich aber schwierig. Findet man überhaupt die Eigentümer einer geeigneten Fläche heraus, sind es in vielen Fällen Erbgemeinschaften usw. – hier nimmt keiner das Heft in die Hand.“

Die Panelbefragung erzeugt bereits eine klare Vorstellung von geeigneten Standorten. Den größten Zuspruch erhalten kundennahe Standorte; in Metropolen sind dies häufig Standorte in der Nähe von Wohnlagen. Insbesondere die Mieter und Nutzer sprechen sich sehr deutlich dafür aus. Die Kommunen hingegen sehen Intermodalstationen als besonders geeignet an – im starken Gegensatz zu den Mietern/Nutzern. Aber auch die Nähe zum Central Business District wird gleichauf mit der Nähe zu den Wohnlagen mit einigem Abstand als geeignet eingestuft. Die Projektentwickler sehen dies mit kleineren Abweichungen in der Abstufung ähnlich.

Klassische Qualitäten von Logistikimmobilien, beispielsweise eine möglichst verkehrsoptimierte Lage, werden in der Panelbefragung insbesondere von den potenziellen Mietern/Nutzern als nicht bedeutsam eingestuft.

Abb. 26 WELCHER STANDORT FÜR EIN URBAN FULFILMENTCENTER ERSCHEINT IHNEN AM GEEIGNETSTEN?

ANTWORTMÖGLICHKEITEN	PANELÜBERGREIFENDES MITTEL	KOMMUNEN	MIETER/NUTZER	PROJEKTENTWICKLER
Eher an einer Ausfallstraße	10 %	10 %	13 %	9 %
Möglichst in dicht besiedelten Stadtteilen (Nähe zum Endkunden, urbaner Kontext in Kombination mit untergeordneten Straßen)	35 %	19 %	50 %	36 %
Eher an Verkehrsknotenpunkten (multimodale Möglichkeiten wie ÖPNV, Bahn, Straße, Kanal/Fluss)	20 %	34 %	0 %	27 %
Je näher zum CBD (Central Business District – Haupteinkaufsstraßen), desto besser	17 %	19 %	13 %	18 %
Möglichst nahe zum Hauptbahnhof	1 %	2 %	0 %	0 %
In der Nähe zu Autobahnauffahrten	5 %	2 %	13 %	0 %
In verkehrsberuhigten Bereichen	0 %	1 %	0 %	0 %
In zentrennahen Gewerbegebieten	11 %	12 %	13 %	9 %

ANTWORTHÄUFIGKEITEN IN %

Lesehinweis:

Die Grafik wird vertikal mit der gestellten Frage für jedes Panel einzeln gelesen. Der Referenzwert zur Farbeinteilung entspricht 12,5 %, dem neutralen Wert, bei dem jede Standortmöglichkeit gleichwertig (8 Antwortmöglichkeiten/100 % der Antworten) gewertet wird. Je stärker der Wert nach oben abweicht, desto satter die Grünfärbung, da eine bessere Standorteignung gesehen wird. Je stärker der Wert hiervon nach unten abweicht, desto tiefer wird die Rotfärbung, da dieser Standort als weniger geeignet angesehen wird.

66 Welche Flächen werden benötigt?

Die benötigten Flächengrößen hängen stark davon ab, welches Konzept bzw. um welche Art von Citylogistikimmobilie es sich handelt. Gleichzeitig hängt der Flächenbedarf stark vom Versorgungsbereich und damit in Verbindung stehend von der geplanten Mitarbeiterzahl am Standort ab.

Urban Fulfilmentcenter benötigen mehr Flächen als Micro Fulfilmentcenter und Mikrodepots. Je nach Stadt, Marktdurchdringung und Lieferkonzept wird für ein Urban Fulfilmentcenter ein Flächenbedarf zwischen 4.000 und 6.000 qm genannt. Stellenweise weicht der Bedarf nach unten ab, teilweise werden auch größere Bedarfe kommuniziert. Aktuell sind die Kunden in Deutschland noch relativ zurückhaltend, was die Online-Belieferung mit Lebensmitteln betrifft. Dieses Marktsegment steckt noch in den Kinderschuhen, verfügt aber über hohes Entwicklungspotenzial. Die für den Moment ausgewiesenen Größen können daher in der Pionierphase für das gesamte Stadtgebiet ausreichen. Sofern die Marktdurchdringung zunimmt, werden weitere Anlagen für weitere Stadtteile wahrscheinlich.

MARIO GLÖCKNER, ZALANDO REAL ESTATE:

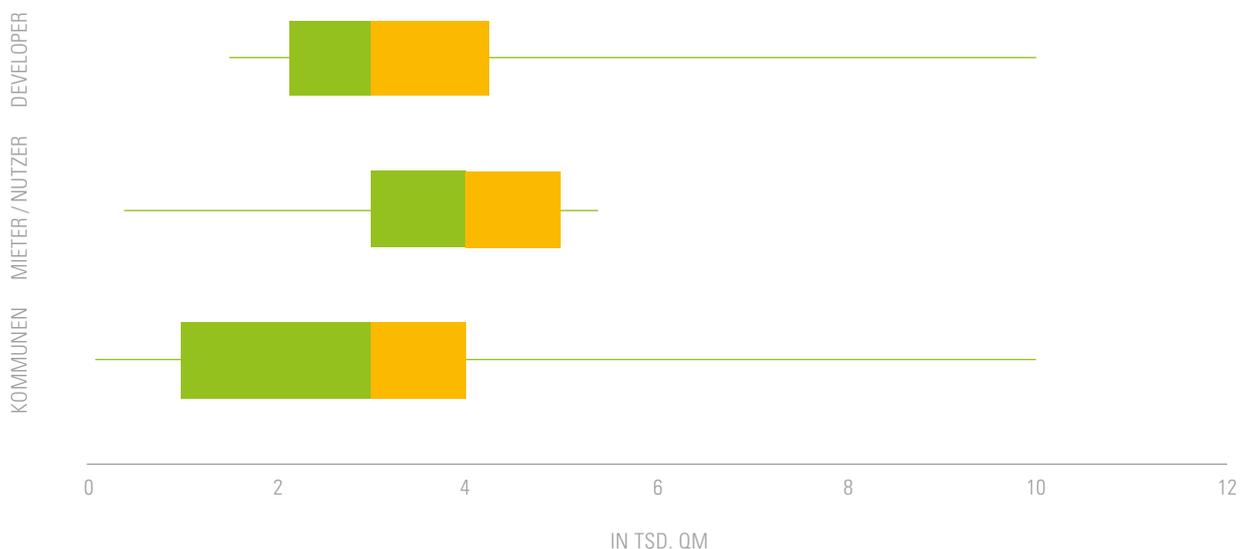
„Jeder Marktteilnehmer wird hier selbst zunächst experimentieren und die für sich beste Lösung finden. Wir selbst können das noch nicht abschätzen. In der Phase sind wir noch nicht. Aus dem Bauch heraus würde ich sagen, dass wir für ein Micro Fulfilmentcenter perspektivisch Flächen zwischen 200 und 500 qm pro Stadt benötigen.“

RAINER KIEHL, UPS DEUTSCHLAND:

„Bei unseren Mikrodepots haben wir anfangs experimentiert. Dabei kamen häufig mobile Einheiten zum Einsatz, die für den Anfang gut geeignet sind. Langfristig werden stationäre Lösungen bevorzugt. Für die einzelnen Mikrodepots haben wir letztlich einen nur kleinen Flächenbedarf von 14 bis 20, ggf. 25 qm. Von diesem versorgen wir einen Radius von ca. einem Kilometer, also den Kundenkontakt mit Annahme oder Ablieferung einer Sendung. Dies ist unsere Messgröße für einen Standort, nicht die Anzahl der Pakete. Für kleinere Städte reicht häufig sogar nur eines in guter Lage aus, in Metropolen benötigt man ein dichteres Netz von Mikro-HUBs.“

Die von den Experten genannten Größen decken sich im Prinzip mit den Einschätzungen der Expertenpanels. Die Kommunen haben bereits ein gutes Gefühl für die Gesamtheit der Anforderungen und decken in den Ausreißern sowohl den Bereich von Mikrodepots wie auch größeren Fulfilmentobjekten ab. Der Schwerpunkt könnte hier jedoch etwas zu klein eingeschätzt werden. Dieser fällt bei den anderen beiden Gruppen etwas größer aus. Mit einem Median bis Maximum um 4.000 qm über alle Panels erscheint der Flächenbedarf für Urban Fulfilmentcenter adäquat abgeleitet worden zu sein.

Abb. 27 WIE SCHÄTZEN SIE DEN FLÄCHENBEDARF EINES URBAN FULFILMENTCENTERS EIN?



Die hier gewählte Darstellungsform nennt sich Boxplot. Eine Erläuterung, wie ein Boxplot zu lesen ist, erhalten Sie im Online-Glossar.

Welcher Versorgungsbereich (Radius/Einwohner) wird bedient?

Versorgungsbereiche sind nicht prototypisch festlegbar, da sie von vielen Faktoren abhängen. Je zentraler der Standort, desto höher fällt die Stoppdichte und umso kleiner der Versorgungsbereich aus. Die Nutzbarkeit der Transportmittel (Transporter, Lastenrad, teilweise ÖPNV) wirkt sich zusätzlich auf die Lieferzeit und den möglichen Versorgungsbereich aus. Bei einer Same Hour Delivery kann man davon ausgehen, dass dem Kurier die Sendung innerhalb von zehn bis 20 Minuten bereitgestellt ist. Der Kurier hat dann – in Abhängigkeit des Transportmittels – einen theoretischen Fahrzeitradius von 40 bis 50 Minuten. Netto steht weniger Zeit zur Verfügung, da pro Fahrt mehrere Lieferungen gekoppelt werden.

Die Frage nach einem geeigneten Versorgungsbereich fällt zwischen den befragten Panels unterschiedlich aus. Kommunen gehen hier von einer eher kleinteiligeren Versorgung mit einem Schwerpunkt zwischen 10 und 20 Tsd. Einwohnern bei einem Fulfillmentcenter aus. Die Projektentwickler sehen hier bereits einen etwas größeren Versorgungsbereich, der eher zwischen 20 und 30 Tsd. Einwohnern angesiedelt ist. Die Nutzer und Mieter, die teilweise bereits aus der Praxis berichten können, sehen dies differenzierter. Ihre Einschätzungen fangen bei 10 Tsd. Einwohnern an und reichen wie bei den anderen Panels auch im Maximum bis 50 Tsd. Bei einer Versorgung für die Gesamtstadt fällt der Versorgungsgrad dementsprechend größer aus. Der Schwerpunktbereich bei den Mietern/Nutzern reicht bis knapp 40 Tsd. Einwohner.

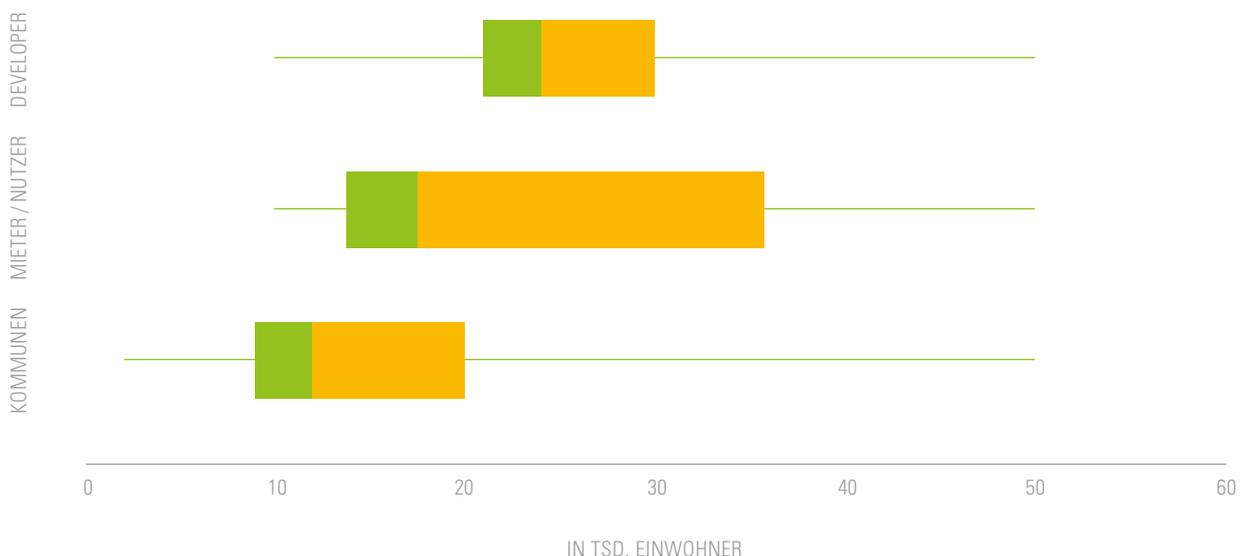
Die Frage nach dem zu versorgenden Radius wird ähnlich differenziert beantwortet. Alle Panels gehen im Maximum davon aus, dass die Versorgung einen größeren Radius aufweist als 2.000 Meter. Der Schwerpunkt liegt über alle Panels hinweg bei 1.000 bis 1.500 Metern.

Dieser Radius trifft gut auf Mikrodepots zu. Für größere Fulfillmentcenter beider Kategorien ist dieser Radius jedoch zu klein bemessen. Er reicht bis 10 km oder darüber hinaus für das gesamte Stadtgebiet.

RAINER KIEHL, UPS DEUTSCHLAND:

„Unsere Mikrodepots haben einen Einzugsbereich von rund 1 km – je höher die Stopp-Dichte ist, desto effizienter wird die Zustellung. In Grundzügen liegt dieser Abdeckungsbereich bereits bei einigen Marktakteuren der KEP-Branche vor. Und zwar im Netz ihrer Paketshops in Reinigungen, Kiosken usw. Hier steht ein Netz von Access Points zur Verfügung. Ob immer die benötigte Lagergröße von rund 25 qm vorliegt, muss man im Einzelfall prüfen. Und selbst wenn nicht: Über das ganze Stadtgebiet gibt es Einzelhandelslokale mit angeschlossenen Lagerräumen, die stellenweise nicht mehr benötigt werden. Diese können als Mikrodepot genutzt werden. Man benötigt hier nur eine identifizierende und vermittelnde Partei. Möglich wäre z. B. das Stadtmarketing oder die Wirtschaftsförderung einzuschalten, die die Händler bereits vertreten.“

Abb. 28 WIE SCHÄTZEN SIE DEN VERSORGUNGSBEREICH EINES URBAN FULFILMENTCENTERS EIN?



68 Wie hoch fällt der Mitarbeiterbedarf aus?

Der Mitarbeiterbedarf fällt in Korrelation mit der betreffenden Objektart sehr unterschiedlich aus. Ein Mikrodepot mit nur wenigen qm kann mit sehr wenigen Mitarbeitern betrieben werden – auch wenn die Mitarbeiterzahl pro qm hier immer noch sehr hoch ausfällt.

RAINER KIEHL, UPS DEUTSCHLAND:

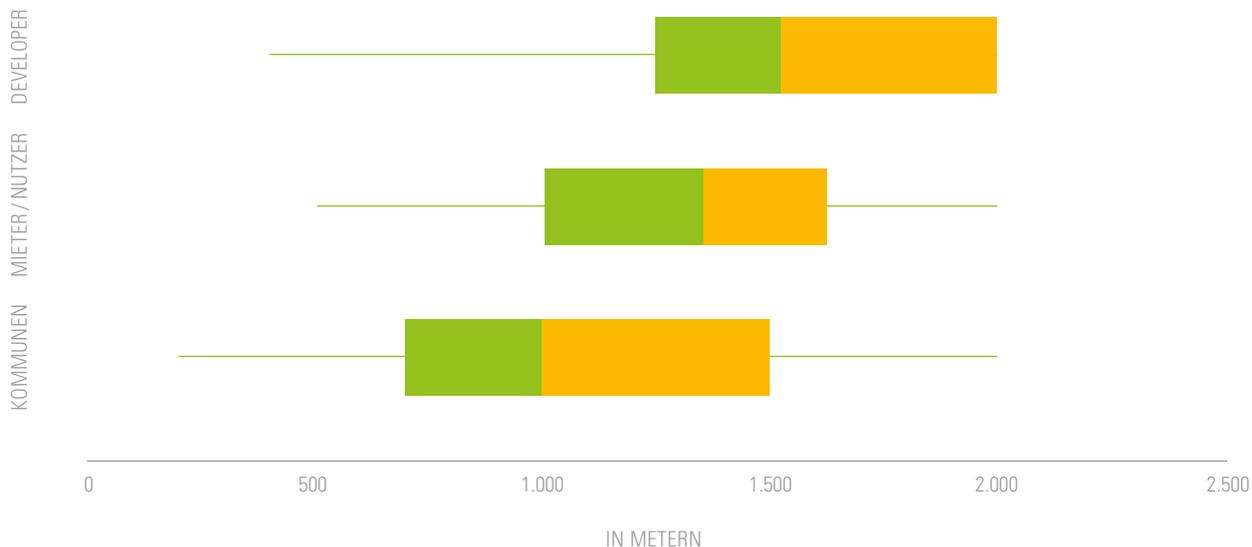
„Pro Mikro-HUB gibt es in der Regel nur ein bis zwei Mitarbeiter. Ein Mitarbeiter fährt die Sendungen per Lastenrad aus und ein Mitarbeiter bewirtschaftet das Lager per Sackkarre.“

Für die Urban Fulfilmentcenter im Citybereich trifft dies nicht zu. Hier fällt der Mitarbeiterschlüssel meist deutlich höher aus als bei Logistikobjekten für die grüne Wiese. Hintergrund ist der geringe Automatisierungsgrad dieser Objekte. Denn bei der Citylogistik für den Lebensmittelbereich wird überwiegend von Hand kommissioniert, was sich auch in mittelfristiger Zukunft

nicht gravierend ändern wird. Einen einheitlichen Mitarbeiterbedarf für Citylogistikimmobilien zu bestimmen ist allerdings schwierig, da dieser vom Einzugsbereich, der Stadtstruktur und schlussendlich der Lagergröße abhängt. Wenn der Betreiber selbst ausliefert und die Fahrer eigene Mitarbeiter sind, kann ein Urban Fulfilmentcenter bei kleinen Objekten rund 20 bis 30 und bei größeren durchaus rund 250 bis 300 Mitarbeiter (inkl. Fahrer) beschäftigen. Neben den Fahrern sind dies auch Mitarbeiter für Warenein- und -ausgang, Springer, Büro und ggf. Mitarbeiter zur Bedienung der Anlagentechnik.

Den befragten Panels fällt es schwer, einen festen Mitarbeiterschlüssel abzuleiten. Von 100 bis 150 qm Fläche pro Mitarbeiter bis hin zu 500 qm oder deutlich darüber sind viele Bandbreiten vertreten, was u. a. daran liegt, dass bei der Einschätzung nicht immer auf eine einheitliche Objektart Bezug genommen wurde.

Abb. 29 WIE SCHÄTZEN SIE DEN EINZUGSBEREICH (RADIUS) EINES URBAN FULFILMENTCENTERS EIN?



Welche Eigentümerstruktur wird bevorzugt?

Die bevorzugte Eigentümerstruktur für Citylogistiklösungen lässt sich derzeit nicht eindeutig benennen. Zu experimentell sind die bisherigen Lösungen, zu unterschiedlich die individuellen Strategien.

MARIO GLÖCKNER, ZALANDO REAL ESTATE:

„Wir haben uns aktuell noch nicht mit der Frage, ob wir eigene Immobilien bauen oder anmieten oder mit anderen gemeinsam nutzen, so tiefgehend beschäftigt, dass wir dazu schon aussagefähig wären. Wir haben für Testphasen Flächen angemietet und dann auch festgestellt, wie schwer es ist, solche Flächen an das Logistiksystem anzubinden. Realistisch denke ich, dass für uns eher Kooperationspartner in Frage kommen, die über Flächen- und Personalkapazitäten verfügen.“

RAINER KIEHL, UPS DEUTSCHLAND:

„Im Regelfall würden wir niemals selbst unsere Mikrodepots kaufen oder bauen. Allerdings steht kaum ein Angebot zur Verfügung. Daher behelfen wir uns mit eigenen Lösungen, wie z. B. den Containern. Diese sind aber keine Dauerlösung, son-

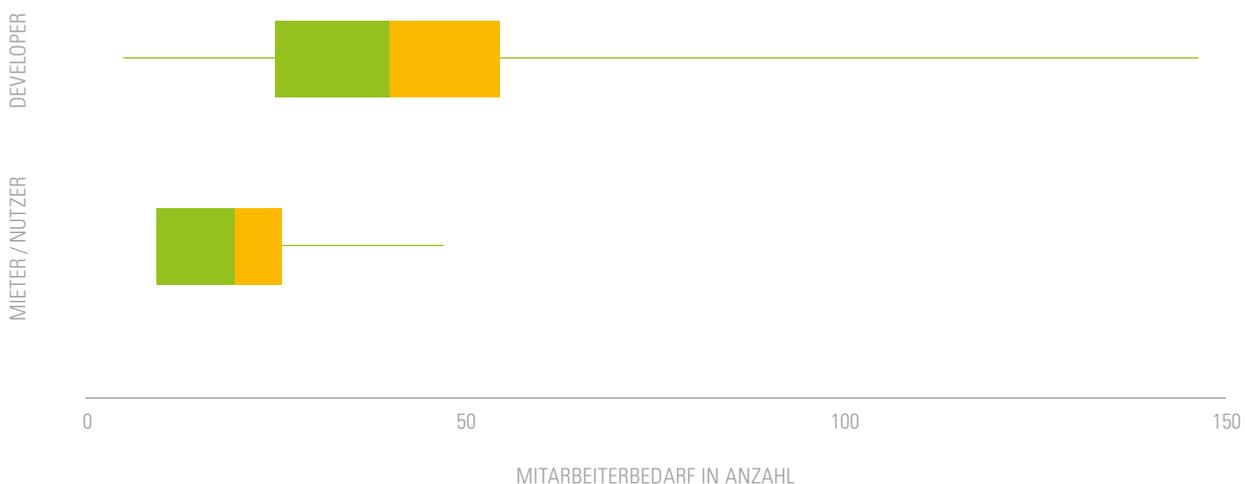
dern nur temporär geeignet. Letztendlich sind wir kein Immobilienunternehmen, daher präferieren wir eine Mietlösung.“

Sofern Nutzer selbst in die Substanz eingreifen oder Neubauten errichten, tendieren sie derzeit noch eher zum Eigentum, u. a. weil ihnen die Immobilienwirtschaft keine geeigneten Flächen zur Verfügung stellt bzw. die Projektentwickler noch kein Produkt im Angebot haben. Generell sehen sich die Nutzer jedoch nicht als Immobilieneigentümer und stehen Mietlösungen wie bei den großen Objekten auf der grünen Wiese offen gegenüber.

MARIO GLÖCKNER, ZALANDO REAL ESTATE:

„Am Ende des Tages steht aktuell die Frage im Vordergrund, wo am schnellsten und flexibelsten geeignete Kapazitäten abgerufen werden können. Werden diese selbst vorgehalten, ist man wenig flexibel. Da sind Flächen und Locations limitiert. Faktisch scheint es keine zu geben. Es ist schon schwer, 50 oder 100 qm in zentralen Lagen zu finden, die unsere Anforderungen erfüllen.“

Abb. 30 WIE HOCH SCHÄTZEN SIE DEN MITARBEITERBEDARF EIN?



70 Welche qualitativen Anforderungen werden benötigt?

Mikrodepots und Micro Fulfilmentcenter sind hinsichtlich der geforderten Flächenqualitäten nicht sonderlich anspruchsvoll.

RAIMUND PAETZMANN, UNABHÄNGIGER BERATER:

„Micro Fulfilmentcenter sind nicht außerordentlich anspruchsvoll und können in umgenutzten Büro- oder Einzelhandelsflächen realisiert werden. Das innerstädtische Amazon-HUB in Berlin wurde z. B. in einer ehemaligen ProMarkt-Filiale am Ku’damm realisiert. Derartige Flächen verfügen über Laderampen und entsprechende Ausstattungen (Wartezonen für Pkw- und Lastenrad-Kuriere etc.) – dies reicht völlig aus und ist für die Anforderungen fast zu hochwertig. Eine Anbindung an den ÖPNV ist ebenfalls vorteilhaft, da die Auslieferung auch mal mit der U-Bahn erfolgt.“

RAINER KIEHL, UPS DEUTSCHLAND:

„Mikrodepots: Sofern eine kleine Lagerfläche und nach Möglichkeit eine Rampe, Lastenaufzug o. ä. vorhanden sind bzw. nachgerüstet werden können sowie der 7,5-Tonner eine Möglichkeit zum Ausladen hat, sind unsere grundlegenden Anforderungen erfüllt.“

Wie sieht es bei größeren Flächenbedarfen aus, also beispielsweise den Urban Fulfilmentcentern? Nach den qualitativen Anforderungen gefragt, geben die verschiedenen Panels wichtige Hinweise. Es zeigt sich abermals, dass sich die Qualitäten von den großflächigen Objekten der grünen Wiese deutlich abheben. Umfangreiche Rangierflächen oder eine vollständige Umfahrbarkeit des Gebäudes werden nicht vorausgesetzt. Viel wichtiger ist den Mietern, dass sie ihre elektrischen Lastenräder oder Fahrzeuge problemlos versorgen und Kleintransporter gut andocken können.

Abb. 31 WELCHE QUALITÄTEN MUSS EIN URBAN FULFILMENTCENTER GEWÄHRLEISTEN?

ANTWORTMÖGLICHKEITEN	PANELÜBERGREIFENDES MITTEL	MIETER/NUTZER	PROJEKT-ENTWICKLER
Vollständige Umzäunung und Abschließbarkeit des Areals	12 %	11 %	14 %
Vorhandene und ggf. redundante High-Speed-Internetanbindung	11 %	11 %	12 %
Ausreichende Infrastruktur zur Stromversorgung von Elektrofahrzeugen und Lastenfahrern	19 %	19 %	18 %
Ebenerdige Andienung zwingend	11 %	14 %	8 %
Andienbarkeit und Stellplätze für Sattel-/Lastzug	9 %	8 %	10 %
Andienbarkeit und Stellplätze für Kleintransporter	19 %	17 %	22 %
Andienbarkeit und Stellplätze für Lastenfahrrad	14 %	17 %	12 %
Rangierfläche von 35 Meter	2 %	0 %	4 %
Vollständige Umfahrbarkeit des Gebäudes	2 %	3 %	2 %

ANTWORTHÄUFIGKEITEN IN %

Lesehinweis:

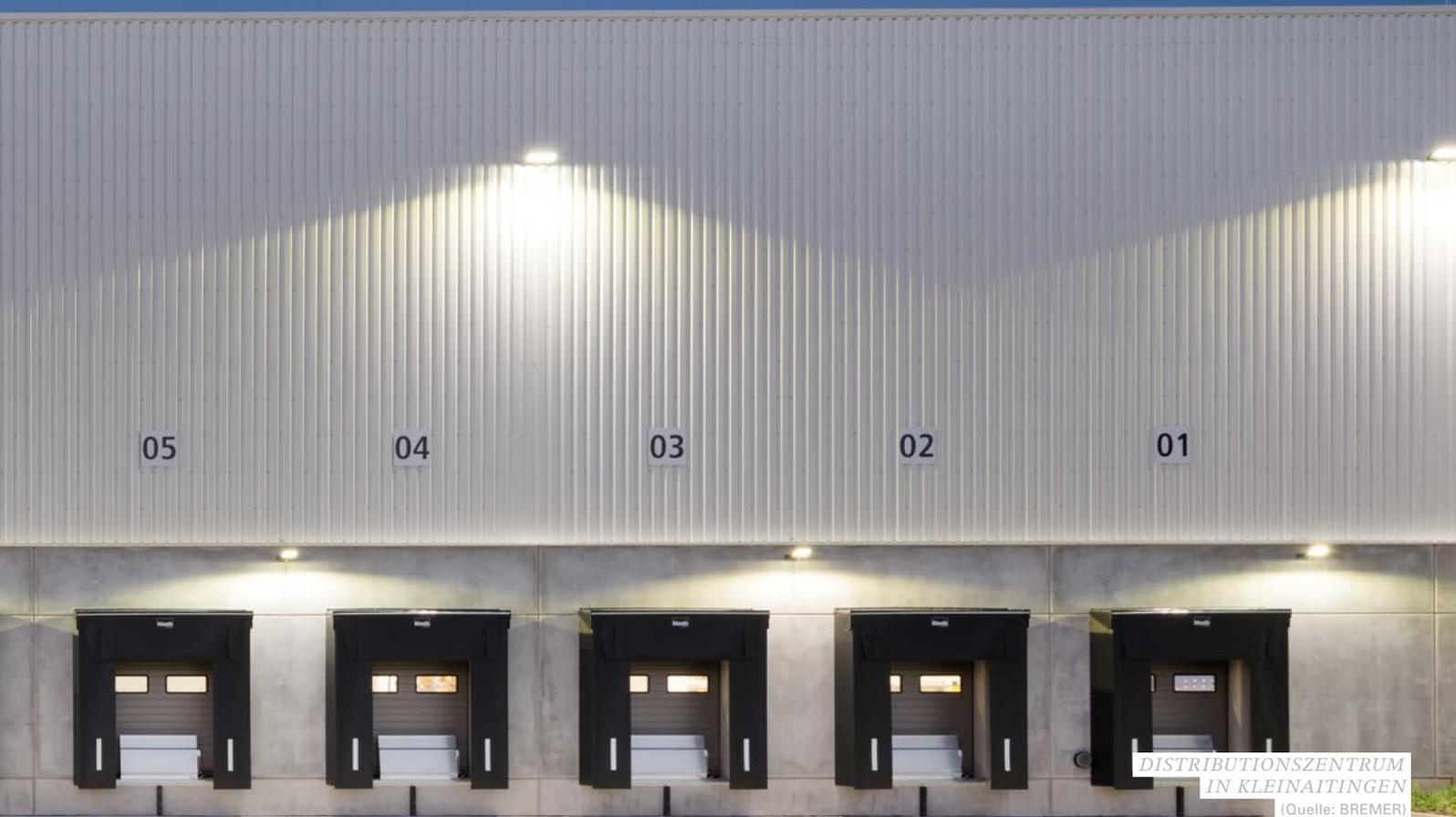
Die Grafik wird vertikal mit der gestellten Frage für jedes Panel einzeln gelesen. Der Referenzwert zur Farbeinteilung entspricht 11,1 %, dem neutralen Wert, bei dem jede Qualität gleichwertig (9 Antwortmöglichkeiten/100 % der Antworten) gewertet wird. Je höher der Prozentwert, desto satter die Grünfärbung, da diese Qualität als wichtiger eingestuft wird. Je stärker der Wert nach unten abweicht, desto tiefer wird die Rotfärbung, da diese Qualität als weniger wichtig angesehen wird.

Abb. 32 ANFORDERUNGEN DER VERSCHIEDENEN OBJEKTARTEN IM KASKADENFÖRMIGEN SYSTEM VON CITYLOGISTIKIMMOBILIEN

OBJEKTART	BESCHREIBUNG	LAGETYP	IDEALER STANDORT	ZEITFRISTIGKEIT	BRANCHE / NUTZUNG
E-Fulfillmentcenter	Mega-HUBs im weiteren Verflechtungsraum	Außerstädtisch	Verflechtungsraum von Metropolen, sehr guter Verkehrsknotenpunkt	Standardversand	Handelslogistik, E-Commerce
Regionaldepot	Mittelgroße HUBs im Umfeld zur Nachlieferung	Außer- bis innerstädtisch	Im Verflechtungsraum bzw. im Umland der Stadt, teilweise innerstädtisch	Nachschub, Standardversand	Handelslogistik, KEP-Branche
Urban Fulfillmentcenter	Innerstädtische Nahversorgungs-Spokes	Innerstädtisch	Verkehrsgünstig am Stadtrand bzw. innerhalb eines Stadtteils	Same Day Delivery (letzte Meile)	Handelslogistik
Micro Fulfillmentcenter	Direkte Auslieferung von Onlinebestellungen zum Kunden	Innerstädtisch	Innerstädtisch, in bevölkerungsreichen Lagen (nahe zum Kunden)	Same Hour Delivery (allerletzte Meile)	Handelslogistik
Mikrodepot	Engmaschige und kleinteilige Feinverteilung	Innerstädtisch	Netzartig verteilt über die ganze Stadt (sehr nahe zum Kunden)	Same Hour Delivery (allerletzte Meile)	KEP-Branche, tlw. Handel



BEISPIEL	FLÄCHENBEDARF	EINZUGSBEREICH/ RADIUS	EINWOHNER- VERSORGUNG	MITARBEITER- BEDARF	EIGENTÜMER- STRUKTUR	KOMPLE- XITÄT DER FLÄCHE
Amazon.de, Zalando, E-Bay	ab 25.000 bis zu 150.000 qm	ca. 100 – 250 km oder darüber	ca. 2 – 5 Millionen	500 bis über 1.000	Miete und Eigennutzung möglich	Hoch
Handelslogistik, Deutsche Post DHL	ca. 15.000 qm	ca. 50 – 70 km	Interne Versorgungs- strukturen	100 – 200	Miete und Eigennutzung möglich	Hoch
Amazon Fresh, Kaufland Lieferservice	ca. 4.000 bis 6.000 qm	Stadt bis Stadtbezirk, ca. 10 km/ca. 15 Min Fahrzeitradius, außerstädtischer Ring	ca. 20 – 40.000	30 – 250	Miete und Eigennutzung möglich	Hoch
Amazon Prime Now	ca. 1.000 qm bis 3.000 qm	Stadtteil, ca. 1 – 5 km/ca. 5 Min Fahrzeitradius, innerstädtischer Ring	ca. 10 – 20.000	30 – 50	Miete und Eigennutzung möglich	Mittel
UPS, Hermes usw.	ca. 15 – 25 qm (KEP), ca. 200 – 500 qm (Handel)	1 km-Radius (KEP-Branche), 2 – 4 km (Handel)	ca. 5 – 10.000	2 – 5 (KEP-Branche), 15–20 (Handel)	Miete und Eigennutzung möglich	Gering



DISTRIBUTIONSZENTRUM
IN KLEINAITINGEN
(Quelle: BREMER)

74 WO FINDEN WIR FLÄCHEN FÜR DIE CITYLOGISTIK?

Im Bereich der Citylogistik hat bislang keine nennenswerte Bautätigkeit stattgefunden. Kein Projektentwickler hat diesen Markt bislang für sich erschlossen. Entweder stehen bei Logistikentwicklern die großflächigen Hallen im Umfeld der Stadt im Fokus oder urban aktive Entwickler fokussieren sich auf die klassischen Immobilienarten. Angebote für die Citylogistik sind nicht zu erkennen. Erst ganz langsam verstehen auch die Projektentwickler, dass kleinere Hallen nachgefragt werden, die auch mit geringerer Höhe oder Deckentraglast drittverwendungsfähig sind. Es reicht jedoch nicht, einfach die Luft aus den großflächigen Hallen zu lassen – dies greift zu kurz.

Dennoch haben bereits einige Marktteilnehmer in Nischen Lösungen für sich gefunden, zumeist im Bestand. Realisiert werden diese Lösungen entweder durch Umnutzung von Fachmärkten oder durch Anmietung einer großen Halle unter Inkaufnahme der erhöhten Nebenkosten, ohne ihre Eigenschaften wie die große Höhe überhaupt zu benötigen.

Solange noch keine Angebote von Projektentwicklern zur Verfügung stehen, stellt sich die Frage: Wo kann der Flächenbedarf am ehesten in den Beständen erfüllt werden?

Neue Nutzungen in alten Konzepten

Die europäische Stadt von heute ist nach wie vor stark durch ihre historischen Strukturen geprägt. Diese Strukturen sind persistent, Veränderungen dauern lange. Der gesellschaftliche und technologische Wandel erfolgt in Teilen schneller. Daher kann es durchaus der Fall sein, dass bestimmte Nutzungen nicht mehr in dem Maße benötigt werden, wie sie flächenmäßig verfügbar sind. Sofern davon ausgegangen werden kann, dass sich die Konsummuster und die individuelle Mobilität verändern, können Einzelhandelslokale oder Tiefgaragen in Teilen brachfallen. Im Bereich des Handels kann man erste Erosionsanzeichen entdecken. Stehen hier Flächenpotenziale für die Citylogistik zur Verfügung? Diese Frage wurde den Experten sowie den verschiedenen Panels gestellt:

(IN TEILEN) UMNUTZUNG VON TIEFGARAGEN UND PARKHÄUSERN FÜR DIE CITYLOGISTIK

Mieter und Nutzer halten eine (teilweise) Nutzung von Flächen in Parkhäusern und Tiefgaragen für umsetzbar und messen dieser Option durchaus vergleichsweise nachhaltige Lösungspoten-

ziale für die Citylogistik bei. Investoren und Projektentwickler können sich ebenfalls für diesen Ansatz erwärmen, wenn auch etwas verhaltener. Kreditgeber und Kommunen stehen der Umnutzung dieser Flächen dagegen skeptischer gegenüber.

DR. THOMAS STEINMÜLLER, CAPTEN:

„Momentan läuft das aktuelle Geschäftsmodell von Parkhaus- und Tiefgaragenbetreibern in Metropolen gut. Es gibt also keinen Grund daran zu rütteln. Das wird sich zukünftig ändern, wenn niemand mehr ins Parkhaus fährt, weil sich das Mobilitätsverhalten in Metropolen massiv ändert. Spätestens dann wird das Geschäftsmodell der Parkhausbetreiber nicht mehr aufgehen und die Immobilienbesitzer werden andere Möglichkeiten ausloten müssen. Hier bieten sich Tiefgaragen und Parkhäuser an, um als Fläche für Citylogistikdepots zu dienen – zumindest auf Teilflächen. Aber die Eigentümer müssten dann eine etwas andere Rendite anstreben. Momentan sind die Parkhäuser unter Investmentgesichtspunkten zu teuer, weil dort große Mietverträge draufliegen. Zukünftig gilt das dann nicht mehr. Aber die Betreiber sollten frühzeitig Alternativen ausloten und nicht erst dann, wenn Not am Mann ist. Wenn die Citylogistik bereits die benötigten Flächen gefunden hat, dann ist es für eine Umnutzung von Parkhäusern und Tiefgaragen zu spät und sie werden in diesen Fällen zu Problemobjekten.“

NUTZUNG VON (LEERSTEHENDEN) LADENLOKALEN ODER BÜROETAGEN

Es ist bereits jetzt in den Städten ersichtlich: Nicht jede Einzelhandelsfläche wird noch benötigt. Während derzeit nur B- bis D-Lagen unter Druck sind, kann sich die Verlagerung der Handelsströme auf den E-Commerce weiter fortsetzen und Flächen freisetzen. Auch wenn sich dies derzeit noch nicht andeutet, kann der Fortschritt in der Technologie perspektivisch auch dazu führen, dass Büroflächen nicht mehr in dem Maße benötigt werden, wie sie vorhanden sind. Ist es vorstellbar, solche Flächen zu nutzen?

Die Experten sind sich vergleichsweise einig darin, dass einzelne Etagen von Bürohäusern oder Einzelhandelslokalen gut für die Citylogistik genutzt werden können. Den Praxistest haben sie bestanden, wie das Beispiel von Amazon am Ku'damm-Karree in Berlin dokumentiert. Die Befragtenpanels sind hier nicht ganz so euphorisch unterwegs. Mit leichten Schwankungen zeichnet sich ein ähnliches Bild wie bei der Umnutzung von Tiefgaragen/Parkhäusern ab. Auch hier messen die Mieter/Nutzer dieser Lösung die höchsten Potenziale und die beste

Umsetzbarkeit unter den Panelisten bei und auch hier sind die Projektentwickler und Investoren etwas konservativer eingestellt. Bei dieser Frage sind Kreditgeber und Kommunen ebenfalls diejenigen mit den größten Bedenken.

DR. THOMAS STEINMÜLLER, CAPTEN:

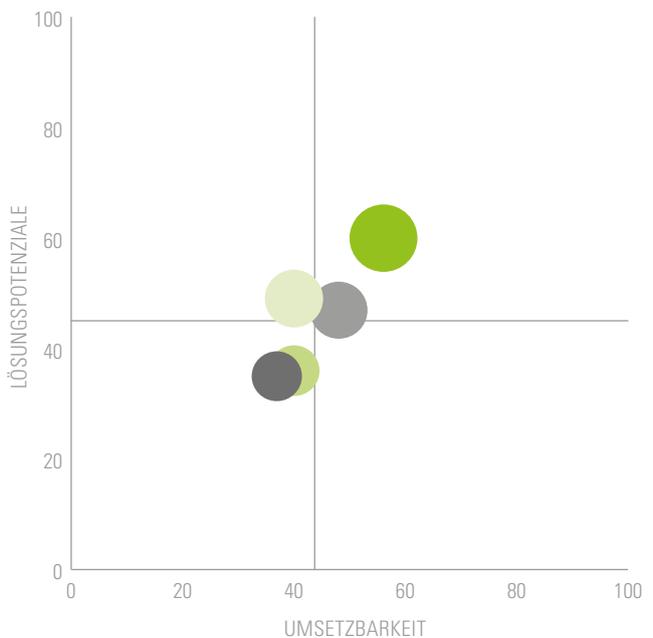
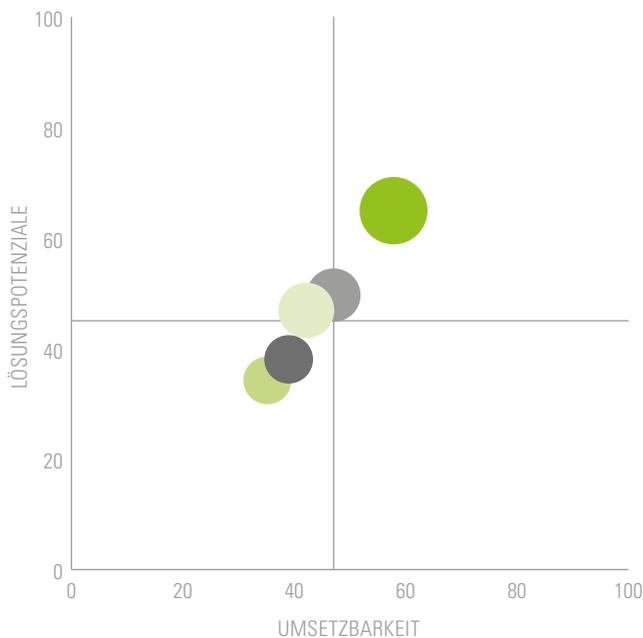
„Leerstehende Ladenlokale und Büroimmobilien werden eine hohe Bedeutung bei citylogistischen Lösungen spielen. Gerade in den Stadtteilen und Außenbezirken gibt es viele Ladengeschäfte, die von den Toplagen und den Shoppingcentern unter Druck gesetzt werden. Und die gewinnen wieder an Bedeutung – zumindest, wenn man dort über eine Rampe o. ä. mit einer Ameise eine Palette ein- und ausladen kann. Zusammen mit Auslieferfahrzeugen, die über eine Hubbühne verfügen, kann man diese Flächen gut bespielen. Klar, sie sind nicht originär zu diesem Zweck errichtet worden, aber

sie lassen sich in der Regel verwenden. Auf jeden Fall eröffnet dies Möglichkeiten für Investoren, die in Objekte in B- bis D-Lagen investiert sind und Befürchtungen hatten, dass sie nur noch an Ein-Euro-Läden und Handyshops vermieten könnten. Sie können etwas positiver in die Zukunft schauen, weil von hier aus die letzte Meile als zusätzliche Option beliefert werden kann.

Sofern es um die Lebensmittelversorgung über Onlinekanäle geht, gehe ich davon aus, dass REWE und andere Lebensmittelketten vor allem aus ihren bestehenden Ladengeschäften heraus liefern. Sie nutzen ihre Ladengeschäfte sowohl für den Verkauf an den Kunden als auch als Logistikauslieferstelle. Entweder kommt der Kunde und holt sich die Ware aus dem Regal oder es kommt der Bote, der es aus dem Regal holt. Da werden keine doppelten Strukturen benötigt.“

Abb. 33 FÜR WIE REALISIER- BZW. UMSETZBAR HALTEN SIE DIE NUTZUNG VON TIEFGARAGEN/ PARKHÄUSERN FÜR DIE CITYLOGISTIK?

Abb. 34 FÜR WIE REALISIER- BZW. UMSETZBAR HALTEN SIE DIE NUTZUNG VON LEERSTEHENDEN BÜROETAGEN, LADENLOKALEN ETC.?



- KOMMUNEN
- KREDITGEBER
- INVESTOREN
- PROJEKTENTWICKLER/DEVELOPER
- MIETER/NUTZER

Lesehilfe:
Die einzelnen Farben beziehen sich auf das befragte Expertenpanel. Die Lage auf der x-Achse gibt an, wie hoch die Umsetzbarkeit eingeschätzt wird. Die Lage auf der y-Achse gibt an, wie hoch das Lösungspotenzial für die Citylogistik bewertet wird. Der Durchmesser bezieht sich auf die geschätzte Nachhaltigkeit/Persistenz des Ansatzes. Die Geraden geben den jeweiligen Durchschnitt von Umsetzbarkeit und Lösungspotenzial als Benchmarkgröße über alle Panels an.

76 Renaissance alter Klassiker

**CITYLOGISTIK IN INNERSTÄDTISCHEN
GEWERBEPARKS**

Gewerbeparks hatten Anfang der 1990er Jahre ihren Höhepunkt. Mit einer Mischung von Hallen-, Service- und Büroflächen sprechen sie eine hohe Bandbreite an Mietergruppen an. Vor allem am Stadtrand errichtet und mit einem überhöhten Büroflächenanteil ausgestattet, galten sie im letzten Jahrzehnt als Auslaufmodell. In jüngerer Vergangenheit erleben sie eine Renaissance. Mit modernen Konzepten und einem anderen Flächenmix können sie sehr flexibel auf die heutigen Anforderungen gewerblicher Mieter reagieren. Aktuell entstehen interessante neue Produkte, teilweise auch sehr zentral gelegen. Beispiel hierfür ist der zentral gelegene CityPark von SEGRO in Düsseldorf. Dieser bietet sich gut für eine citylogistische Nutzung an – auch aus diesem Grund hat die Deutsche Post DHL dort eine MechZB errichtet. Kann man dieses Modell übertragen? Sind Gewerbeparks daher Prototypen für eine Citylogistik der Zukunft – zumindest wenn sie zentral und nicht wie früher am Stadtrand gelegen sind?

DR. THOMAS STEINMÜLLER, CAPTEN:

„Innerstädtische Gewerbeparks erleben eine Renaissance. Denn in der Innenstadt konzentrieren sich hier nicht nur die neuen Kommissionsanforderungen, sondern auch zukünftige Produktionsthemen in Verbindung mit 3D-Druck. Hier kommt es aber stark auf Lageparameter an. Objekte am Stadtrand sind weniger attraktiv. Gute Beispielobjekte gibt es sowohl im Neubau, z. B. durch SEGRO, oder auf Bestandsflächen, wie es z. B. BEOS durchführt.“

Die befragten Experten votieren sehr stark in diese Richtung und sehen gute Potenziale. Die befragten Panels hingegen sind hier weniger euphorisch. Allenfalls die Projektentwickler, die ja schon über einschlägige Erfahrungen verfügen, sehen sowohl eine gute Umsetzbarkeit und auch in Teilen ein Lösungspotenzial für die Citylogistik. Die anderen Panels sind jedoch deutlich skeptischer – allen voran die Kommunen. Warum liegen die Expertenmeinungen und die Paneleinschätzungen so weit auseinander? Hintergrund ist der intensive Kater aus den 1990er Jahren. In dieser Marktphase wurden verstärkt Gewerbeparks als regelrechte Büroparks außerhalb der Stadtzentren errichtet, die spätestens infolge der Rezession um die New-Economy-Blase nicht mehr marktgängig waren. Die Schwächen dieser alten Konzepte haften der Assetklasse nach wie vor als Makel an. In den Köpfen steckt vermutlich noch in weiten Teilen die Vorstellung von Gewerbeparks alter Prägung mit ungeeigneten Flächenschlüsseln.

**KONSOLIDIERUNGSZENTREN
(WHITE-LABEL-HUBS) AM STADTRAND**

Die Citylogistik wird bereits seit mehreren Jahrzehnten intensiv diskutiert. Immer wieder werden in diesem Kontext Konsolidierungszentren am Stadtrand ins Gespräch gebracht. Hier werden die in die Stadt zu transportierenden Güter konsolidiert. Der eigentliche Transportvorgang in die Stadt erfolgt in vielen Ansätzen durch einen neutralen („White Label“) Dienstleister. Auch die aktuellen Konzepte unterirdischer Transportvorgänge greifen dies wieder auf. Zu diesem Konzept bestehen unterschiedliche Einschätzungen von Experten und Befragungspanels.

DR. THOMAS STEINMÜLLER, CAPTEN:

„Die Idee kommt immer mal wieder hoch. Aus den Ideen der 1970er und -80er Jahre für die Citylogistik sind letztendlich die Güterverkehrszentren entstanden. In der City hat das aus vielen Gründen nicht funktioniert. Allen voran hat jeder Marktteilnehmer ein ureigenes Interesse daran, den Transport selbst durchzuführen, um den Kundenkontakt zu halten. Dies wird in Zeiten der Digitalisierung noch schwieriger. Auch die Idee der White-Label-Zentren rückt dadurch in noch weitere Ferne.“

RAINER KIEHL, UPS DEUTSCHLAND:

„White-Label-HUBs werden nicht funktionieren. Grundsätzlich sagen natürlich alle erstmal „Klar, darüber kann man nachdenken“ – aber wenn es konkreter wird, dann wird zurückgerudert. Gemeinsame Touren in einer ungelabelten, weißen Flotte auszuführen ist noch undenkbarer, da die Planungshoheit und die Gewährleistung für Kundensendungen dann bei einem Dritten liegt. Kundentreue und damit Unternehmensgewinn werden aber nur an der Tür durch Face-to-Face-Beziehungen zwischen Kunde und KEP-Unternehmen hergestellt. Zum Beispiel indem man zuverlässig Tag für Tag nahezu zur gleichen Zeit erscheint und das Paket abholt. Stellen Sie sich vor, im Krankenhaus wird dringend ein neues Hüftgelenk benötigt und per KEP-Dienstleister auf den Weg gebracht. Hier geht es um Zeit, d. h. der Bote kann sich nicht im Krankenhaus durchfragen, ggf. in den langen Gängen verlaufen, sondern er muss genau wissen, wo er hin muss. Diese Zuverlässigkeit kann nicht durch einen Dritten erzeugt werden, der verschiedene Interessen gleichzeitig vertritt. Und bei der Sendungszustellung ist es ebenso: Wenn man beim Endkunden an der Tür ebenso gute Arbeit leistet, wird dies der Kunde bei der nächsten Bestellung im Webshop honorieren und den Dienstleister wählen, mit dem er gute Erfahrungen sammeln konnte.“

In der Befragung scheint für die Mieter und Nutzer jedoch klar zu sein, dass Konsolidierungszentren ein sehr hohes Lösungspotenzial aufweisen. Damit tut sich ein deutlicher Gegensatz in der Einschätzung von KEP-Dienstleistern und anderen Branchen in der Mieter-/Nutzergruppe auf.

Interessanterweise verhalten sich die kommunalen Befragten hier äußerst zurückhaltend, obwohl in der Theorie viele städtische Verkehre vermieden werden können. Ggf. sind die Kommunen aufgrund der vergangenen Erfahrungen bereits ernüchert. Auf der anderen Seite erleben die Konzepte viele frische Ideen und können damit an Triebkraft gewinnen. So ist es beispielsweise möglich, die Konsolidierungszentren nicht am Stadtrand, sondern – in Anlehnung an die Superblöcke in Barcelona – verteilt in der Stadt, z. B. am Rand eines jeden Stadtbezirks, zu positionieren.

Abb. 35 FÜR WIE REALISIER- BZW. UMSETZBAR HALTEN SIE ZENTRENNAHE GEWERBEPARKS?

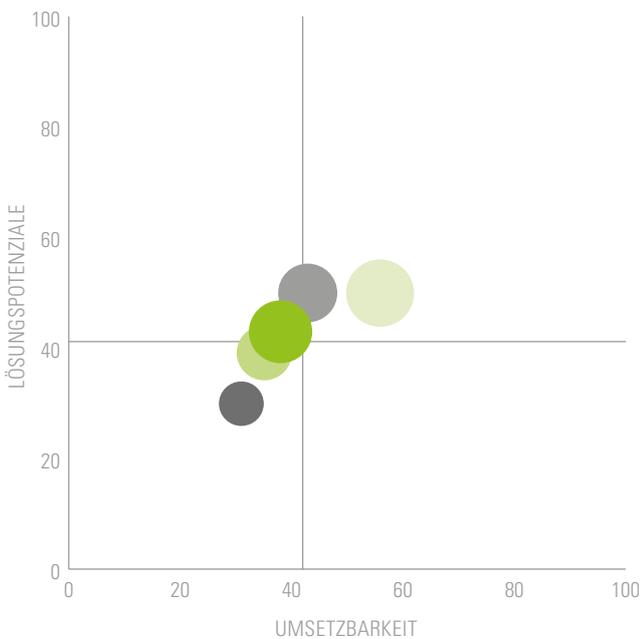
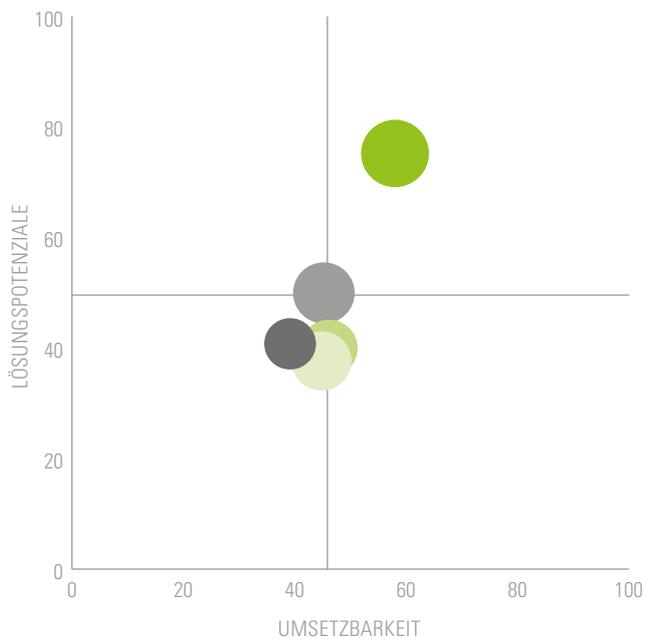


Abb. 36 FÜR WIE REALISIER- BZW. UMSETZBAR HALTEN SIE DIE EINFÜHRUNG VON KONSOLIDIERUNGSZENTREN?



- KOMMUNEN ■ INVESTOREN ■ MIETER/NUTZER
- KREDITGEBER ■ PROJEKTENTWICKLER/DEVELOPER

Lesehilfe:
Die einzelnen Farben beziehen sich auf das befragte Expertenpanel. Die Lage auf der x-Achse gibt an, wie hoch die Umsetzbarkeit eingeschätzt wird. Die Lage auf der y-Achse gibt an, wie hoch das Lösungspotenzial für die Citylogistik bewertet wird. Der Durchmesser bezieht sich auf die geschätzte Nachhaltigkeit/Persistenz des Ansatzes. Die Geraden geben den jeweiligen Durchschnitt von Umsetzbarkeit und Lösungspotenzial als Benchmarkgröße über alle Panels an.

78 Wo gibt es weitere Anknüpfungspunkte?

Neben den hier angesprochenen Objekten gibt es eine Vielzahl weiterer Möglichkeiten, in der Stadt geeignete Flächen zu finden, die eine generelle Eignung aufweisen für citylogistische Flächen eingesetzt zu werden. Dabei müssen teilweise Scheuklappen abgelegt und klassische Denkmuster abgeworfen werden.

DR. THOMAS STEINMÜLLER, CAPTEN:

„Was wichtig ist: Man darf bei der Citylogistik nicht in den klassischen Assetklassen denken. Wenn Sie die Brille der Assetklassen aufhaben, funktioniert es nicht. Denn wir sprechen hier von assetklassenübergreifenden Themen. In der Nachverdichtung steckt viel Potenzial, z. B. könnte man den alten

Flughafen Tegel später gut für citylogistische Zwecke nutzen. In Städten ohne Strukturwandel wird man bei Objekten fündig, die man zunächst nicht auf der Agenda hatte: beispielsweise Autohäuser oder Autowerkstätten. Die haben teilweise ausreichend dimensionierte Lagermöglichkeiten und werden bei zurückgehender individueller Mobilität teilweise obsolet.

Klassische Speditionsanlagen wurden bereits beschrieben, gewinnen aber wieder stärker an Bedeutung, da die Palettenbelieferung wieder wichtiger wird. Die ganzen Außenstellen, die atomisiert im Stadtgebiet verteilt sind und kaskadenmäßig nachgefördert werden müssen, werden schließlich palettenmäßig beliefert.“

Neue Formen

FLEX SPACES IN MISCHNUTZUNGEN

Die bisher angesprochenen Lösungen können teilweise als Zwischenschritte und noch nicht als auf Citylogistik optimierte Gebäude interpretiert werden. Ein gewichtiger Anteil der Citylogistik weist jedoch einen vergleichsweise kleinen Flächenbedarf pro Standort auf und ist zudem nicht sonderlich anspruchsvoll in der Ausstattung. Die wichtigste Eigenschaft ist die zentrale Lage der Immobilie. Es ist daher durchaus möglich, dass citylogistische Bedarfe im Wesentlichen in mischgenutzten Immobilien realisiert werden. Aufgrund des nur geringen Flächenbedarfs pro Standort erscheint dieses Vorgehen stellenweise realistischer als solitäre Neubauten.

Dies ist jedoch kein neues Konzept, sondern im Kern bereits seit der Gründerzeit bekannt. Gute Beispiele sind die GSG-Höfe in Berlin, die ihre Multi-Tenant-Flächen flexibel an verschiedene Nutzertypen vermieten können. Aus diesem Grund werden die Flächen als Flex Spaces betrachtet. Größe und Qualität betreffend können sie neben innerstädtischer Produktion auch Werbeagenturen und Architekten genauso wie Fitnesscenter und Büronutzer – oder eben citylogistische Nutzungen wie Mikrodepots oder Micro Fulfillmentcenter – aufnehmen.

RAIMUND PAETZMANN, UNABHÄNGIGER BERATER:

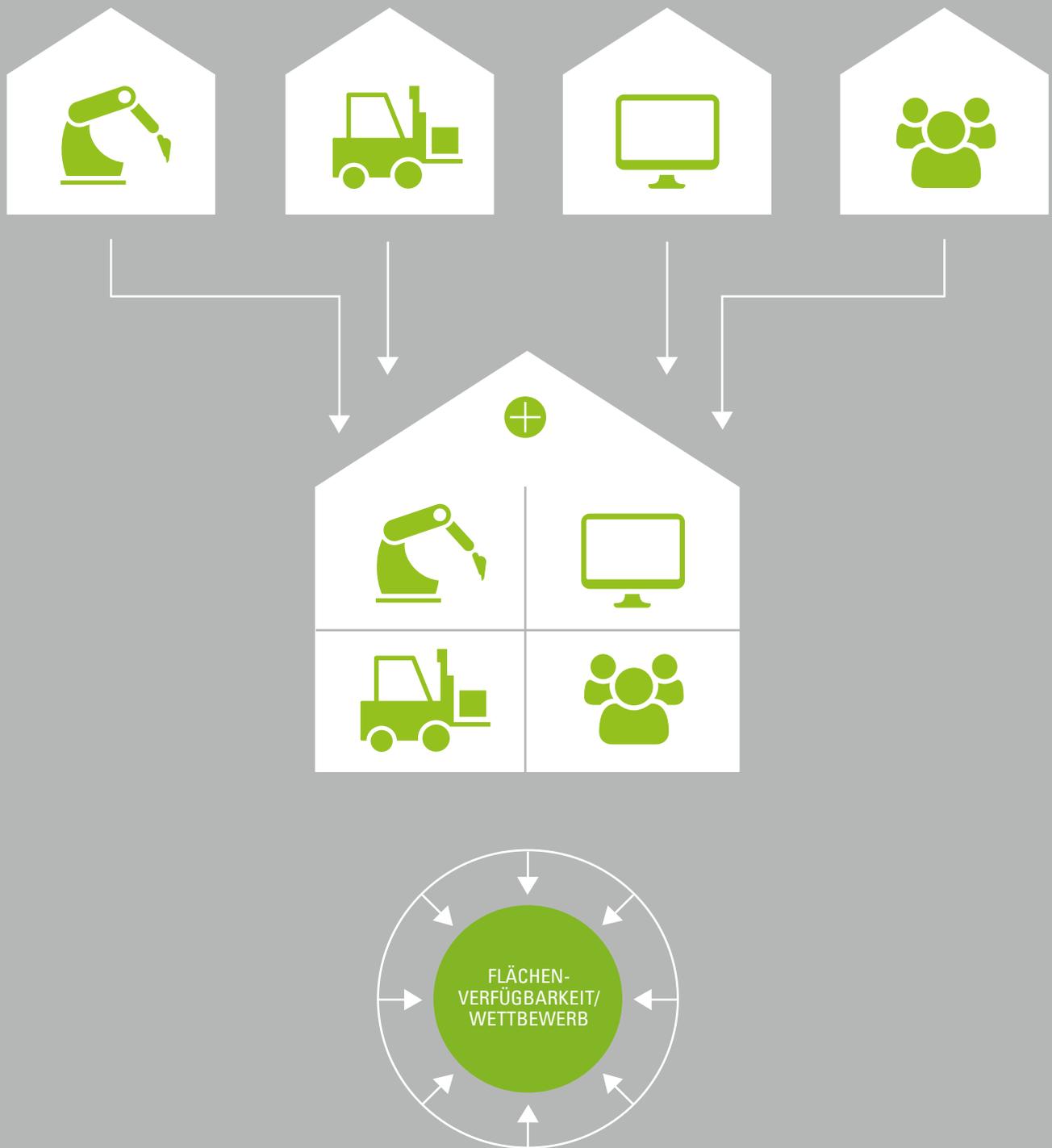
„Ich bin überzeugt, dass wir neue Arten von Logistikimmobilien sehen werden. Ich denke vor allem an Mischnutzungen. Logistik in Kombination mit Wohnen, Büro und Einzelhandel werden Normalität werden (müssen). Multi- und Omnichannel

benötigen neue Infrastrukturen zur Belieferung. Eine kleine HUB in der großen „City Mall“, lokale Mikrodepots im lokalen Nahversorger oder im Officeblock. Pick-up-Points oder „Drive-ins“, eventuell auch modulare, stapelbare Mikrocontainersysteme, die als Transportsystem dienen und im Verlauf der Distribution immer kleinteiliger transportiert werden und dann für die letzte Meile dienen, bzw. direkt als Packetbox fungieren – all dies werden wir in der Zukunft häufiger sehen.“

Perspektivisch geht es vor allem um Nutzungsmischungen aller in der Stadt vorkommenden Flächenarten bzw. -nutzungen. Dieses wird im Bestand bereits in den innerstädtischen Transformationsimmobilien oder Gewerbeparks umgesetzt, auch wenn die Citylogistik bisher nur teilweise als Mieter auftaucht. Auch Durchmischungen mit Wohnen, Freizeit, Erholung und Kultur werden üblich werden müssen. Es ist quasi das Gegenteil einer Stadt mit getrennten Funktionen. Die geringe Flächenverfügbarkeit und der Wettbewerb unter den einzelnen Nutzungsarten sowie ein limitierendes Baurecht sprechen (noch) gegen eine flächendeckende Einführung solcher Konzepte.

Transformationsimmobilien und innerstädtische Gewerbeparks werden jedoch kaum neu gebaut. Daher gewinnt eine Realisierung derartiger Flächen auch als Neubau zunehmend an Bedeutung, weil die Chance besteht, auch für die Citylogistik optimierte Gebäudeformen zu errichten bzw. Flächenspezifikationen umzusetzen.

Abb. 37 FLEXIBEL NUTZBARE FLÄCHEN (FLEX SPACES) INNERHALB EINER DURCHMISCHTEN STADT



DR. THOMAS STEINMÜLLER, CAPTEN:

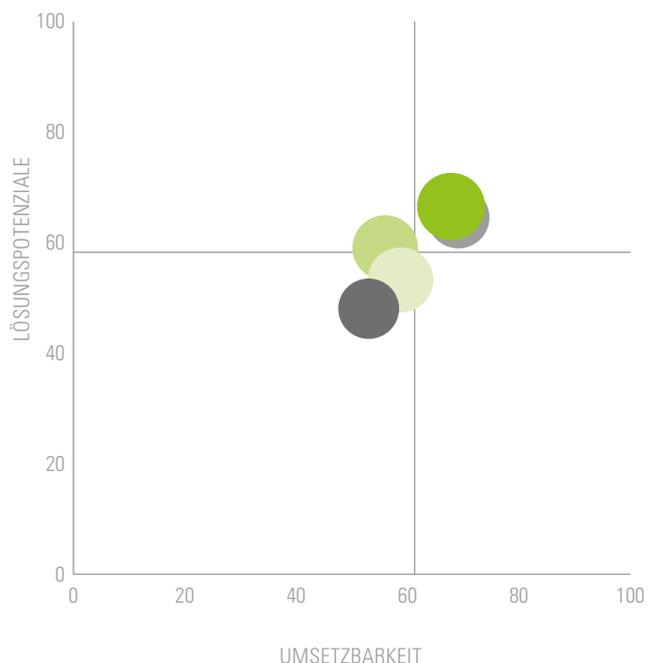
„Als Hemmschuh gilt das Nutzungsrecht, wenn eine Umnutzung erfolgen soll. Die muss entsprechend genehmigt werden, was teilweise durch veraltete Sichtweisen oder Regelwerke verhindert wird. Daher ist ja auch ein Ziel des ZIA, die harte Differenzierung der Nutzungsarten aufzulösen. Wir gehen davon aus, dass eine Bestandsimmobilie in unterschiedliche Segmente aufgeteilt sein kann. Sie kann im Keller zwei Etagen Logistik haben, im Erdgeschoss Retail aufnehmen und darüber Büronutzungen oder Wohnungen. Hier brauchen wir Genehmigungsverfahren, die das alles abdecken. Wenn Sie so wollen, benötigen wir eine Genehmigung als Servicefläche bzw. Flex Space, damit wir die ganzen Aktivitäten unterbringen können.“

Rechtliche Anpassungen sind hier notwendig. Und es wäre zielführend, hier kurzfristig in einen offenen, aber zielorientierten Dialog zu gehen. Ansonsten wird die Dynamik der Märkte die Einschränkungen einfach ungesteuert erschlagen. Die Nutzung eines ProMarkts am Kurfürstendamm in Berlin als Logistikfläche ist sicherlich auch nicht regelkonform, ist aufgrund des Marktbedarfs aber gerade Realität.“

In der derzeitigen Diskussion im Sinne einer zukünftigen „Smart City“ bieten sich in diesem Zusammenhang alternativ die „vertikalen Städte“ an. Hier steht nicht die technische Vernetzung im Vordergrund, sondern die symbiotische Nutzung eines Gebäudes mit verschiedenen, vertikal angeordneten Nutzungsarten. Darunter fallen Wohnen, inklusive Serviced Apartments und weiteren Derivaten, genauso wie Büro, aber auch klassischer Retail und Onlinehandel (Multichannel-Strategie). Gut geeignet wären in Ergänzung zudem Micro Fulfilmentcenter oder Mikrodepots.

Der Strategiewechsel von Pure Playern in Richtung Omnichannel ist ein Trend, der in den USA bereits fortgeschritten ist. So setzt Amazon neben seinem Onlinehandel mit Amazon Books, Amazon Go und der Akquisition von „Wholefoods“ auf stationären Handel in Citylagen. In Deutschland verfolgt man bei Zalando mit dem Kauf des Sport- und Freizeitansichters „Kickz“ eine vergleichbare Strategie. Handel und Onlinehandel vermischen sich immer mehr. Dies muss sich auch in der Immobilie abbilden. Daher ist davon auszugehen, dass in jeder Mall, in jedem Shoppingcenter zukünftig auch Flächen für die Citylogistik bereitgestellt werden. Die Kunden können somit entscheiden, ob sie die Einkäufe eigenständig nach Hause tragen oder sich diese analog zum Onlinehandel nach Hause schicken lassen. Stationärer Handel und E-Commerce setzen dabei auf die gleiche Infrastruktur. Um diese Strategie umzusetzen, sind citylogistische Flächen und entsprechende Fähigkeiten notwendig.

Abb. 38 FÜR WIE REALISIER- BZW. UMSETZBAR HALTEN SIE BÜNDELUNGSPUNKTE AN INTERMODALPUNKTEN (VERKEHRSGÜNSTIGE LAGEN WIE TANKSTELLEN, SELFSTORAGE ETC.)



■ KOMMUNEN ■ INVESTOREN ■ MIETER/NUTZER
 ■ KREDITGEBER ■ PROJEKTENTWICKLER/DEVELOPER

Lesehilfe:

Die einzelnen Farben beziehen sich auf das befragte Expertenpanel. Die Lage auf der x-Achse gibt an, wie hoch die Umsetzbarkeit eingeschätzt wird. Die Lage auf der y-Achse gibt an, wie hoch das Lösungspotenzial für die Citylogistik bewertet wird. Der Durchmesser bezieht sich auf die geschätzte Nachhaltigkeit/Persistenz des Ansatzes. Die Geraden geben den jeweiligen Durchschnitt von Umsetzbarkeit und Lösungspotenzial als Benchmarkgröße über alle Panels an.

MARIO GLÖCKNER, ZALANDO REAL ESTATE:

„Was man machen kann, sofern keine Flächen gefunden werden, ist Kooperationspartner zu identifizieren. Mir kommen da Einkaufszentren mit großen Kellerkatakomben in den Sinn oder Tiefgaragen – Optionen, bei denen Lagerflächen und Personal genutzt werden können. Und dorthin kommt dann ein Kurierservice, der ausliefert. Das optimiert auch Ressourcen und die Ausnutzung der Flächen bei den Kooperationspartnern.“

INTERMODALSTATIONEN

Um die letzte und allerletzte Meile besser abwickeln zu können, ist es denkbar, noch stärker als bisher an verkehrsgünstigen Standorten citylogistische Leistungen durchzuführen. Hier können einzelne Schritte in der citylogistischen Prozesskette gebündelt werden. Geeignete Standorte könnten sein:

- Paketboxen/Packstationen im Straßenraum
- Pick-up-Stores an Bahnhöfen, in Ladenlokalen usw.
- Tankstellen
- Selfstorageeinrichtungen
- Spätis, Kioske

PROF. TOBIAS JUST, IREBS IMMOBILIENAKADEMIE:

„Intermodalstationen sind Orte oder Gebäude, die citylogistische Funktionen übernehmen. Sie dienen zum Zwischenumschlag und zur weiteren Verteilung. Viel wichtiger ist aber die Möglichkeit, an diesen Orten Sendungen abgeben und entgegennehmen zu können. Die Objekte liegen verkehrorientiert an Intermodalpunkten, z. B. Bahnhöfen, und Orten, an denen man ohnehin morgens und abends vorbeikommt. Entscheidend ist, dass man die Punkte, an denen man intermodale Kreuzungen hat, klar benennt und diese auch so verstanden werden. Ansonsten wären sie lediglich eine weitere Ausbaustufe des Verteilnetzes, wie es die Post betreibt. Vom großen Verteilzentrum geht es zu einem kleineren usw., bis es letztendlich mit dem Rad ausgeliefert wird – das wäre kein neues Konzept. Das wirklich Neue wäre nur dann entstanden, wenn alles automatisiert und autonom abläuft und der Empfänger den Lieferprozess der Sendung bestimmt – inklusive Ort und Zeitpunkt der Lieferung oder Abholung.“

Da diese Orte in der Stadt bereits vorhanden sind, halten auch die befragten Panels eine Umsetzung für sehr realistisch. Sie messen den Intermodalpunkten zusätzlich ein vergleichsweise hohes Lösungspotenzial bei.

RAINER KIEHL, UPS DEUTSCHLAND:

„Gut geeignete Flächen haben wir in letzter Zeit in Selfstoragecentern gefunden, sofern sie in bevölkerungsstarken Standorten liegen. Sie weisen mit Lastenaufzügen und Anlieferzonen eine für uns geeignete Infrastruktur auf.“

82 INNOVATIVE FLÄCHENKONZEPTE IN MOBILIEN

Im vorherigen Kapitel wurde ausführlich über mögliche Immobilien diskutiert, die citylogistische Funktionen aufnehmen können. Darüber hinaus bestehen auch Überlegungen, mobile Lösungen verstärkt einzusetzen.

Mikrodepots als Pop-up-Storage in Containern

Die Seefrachtcontainer von UPS haben bereits demonstriert, dass mobile Lösungen funktionieren. Gefragt nach den Lösungspotenzialen und der Umsetzbarkeit von Mikrodepots als Containerlösung sprechen sich am deutlichsten die Mieter/Nutzer, die bereits gute Erfahrungen damit sammeln konnten und eine Umsetzbarkeit gut bestätigen, sowie Investoren positiv für diese Option aus. Kreditgeber stufen die Umsetzbarkeit und das Lösungspotenzial dagegen vergleichsweise gering ein.

DR. THOMAS STEINMÜLLER, CAPTEN:

„Mikrodepots haben definitiv eine Bedeutung und werden ja teilweise auch bereits genutzt. Sie sind die Analogie der Pop-up-Stores des Handels, daher kann man sie auch Pop-up-Storage nennen. Hierfür stehen umfassende Flächen zur Verfügung, die wir heute noch nicht im Auge haben. Sobald die individuelle Mobilität zurückgeht, werden umfassende Flächen auf den Parkplätzen von ALDI und Lidl freigesetzt. Auf diese könnte man Pop-up-Storages flexibel betreiben, auch um Sonderaktionen hin- und herzuschieben.“

Flex-HUBs

Der Flächenbedarf geht zunehmend in Richtung flexibel anpassbarer Flächen. Die Nutzer wünschen sich mehr und mehr eine Art Lego-Baukasten. Die am Markt verfügbaren Systembauweisen sind nur bedingt nutzbar, da sie noch nicht mobil und/oder zu wenig flexibel sind. Individuelle Lösungen können sie nur schwer umsetzen. Unternehmen der Industrie (z. B. Siemens, BMW) entwickeln daher aktuell in Eigenregie neue Lösungen, die auch für die Logistik interessant werden. Solche Konzepte werden mit dem Begriff Flex-HUB zusammengefasst. Sie können als Analogie zur Automobilbranche und Elektromobilität verstanden werden. Der StreetScooter war die Antwort der DHL auf die geringe Bereitschaft der Automobilbranche, in Anbetracht eines gering eingeschätzten Bedarfs ein Produkt anzubieten, das aus der Nutzersicht der DHL sehr

wohl benötigt wird. In den letzten Jahrzehnten war eine solche Reaktion vermutlich marktkonform – in Zeiten der Digitalisierung und des Start-up-Gedankens wird jedoch eine höhere Kundenorientierung eingefordert. Sofern hier keine entsprechende Antwort gegeben wird, sucht sich der Markt eigene Lösungen. Dies trifft hier auch auf die Immobilienwelt zu.

Flex-HUBs sind genau genommen keine Immobilien, da sie aus mobilen Einheiten, z. B. Containern, zusammengesetzt sind. Die einzelnen Immobilien sind in Größe, Struktur und Fähigkeiten flexibel zusammenschaltbar. Die modularen Gebäude gewinnen in der Logistik und in der Produktion stetig an Bedeutung.

Für den Citybereich sind sie aufgrund der Bauart bislang nur eingeschränkt nutzbar, z. B. weil sie häufig nur begrenzt in die Höhe gebaut werden können und dadurch eine schlechte Flächeneffizienz aufweisen. Sie dehnen sich in der Horizontalen aus, was Grundfläche beansprucht, die eher auf der grünen Wiese als im Innenstadtbereich, der ohnehin durch hohen Flächenwettbewerb geprägt ist, zur Verfügung steht. Für mittelgroße bis große Anlagen in peripheren Gewerbelagen sind sie deutlich interessanter, da sie flexibel und in kurzer Zeit auf- und abgebaut werden können. Die Flexibilität der Fläche ist dabei hinsichtlich der genehmigten Obergrenze begrenzt, nach unten hin kann aber frei skaliert werden, wenn der Flächenbedarf geringer ausfällt. Flex-HUBs wird man zukünftig häufiger, aber verstärkt im Außenbereich wiederfinden.

Baurechtlich weisen sie erhöhte Anforderungen und Einschränkungen auf, sofern die Containermodule nicht nur wie bei einem Containerschiff gestapelt werden, sondern sich Menschen dazwischen aufhalten oder Güter ein- und ausgeladen werden. Aus technischer Sichtweise sind jedoch auch hier den Fantasien kaum Grenzen gesetzt. Diskutiert wird beispielsweise ein modularer Verbund von einzelnen Transportbehältnissen, die flexibel zusammengekoppelt werden können. Da hier aber noch keine Standards hinsichtlich des Transportbehältnisses existieren, ist man von einer etablierten Lösung noch weit entfernt.

JANINE DIETZE, DREES & SOMMER:

„Die Unternehmen von Industrie und Logistik vermissen hier etwas die Innovationskraft der Baubranche, die ihnen derzeit besonders im Logistiksegment sehr satt vorkommt. Da sie am Markt keine geeigneten Antworten auf ihren Flächenbedarf finden, suchen bzw. entwickeln sie eigene Lösungen.“

Abb. 39 FÜR WIE REALISIER- BZW. UMSETZBAR HALTEN SIE MIKRODEPOTS ALS CONTAINER-LÖSUNG IN ZENTRENNAHEN BEREICHEN?

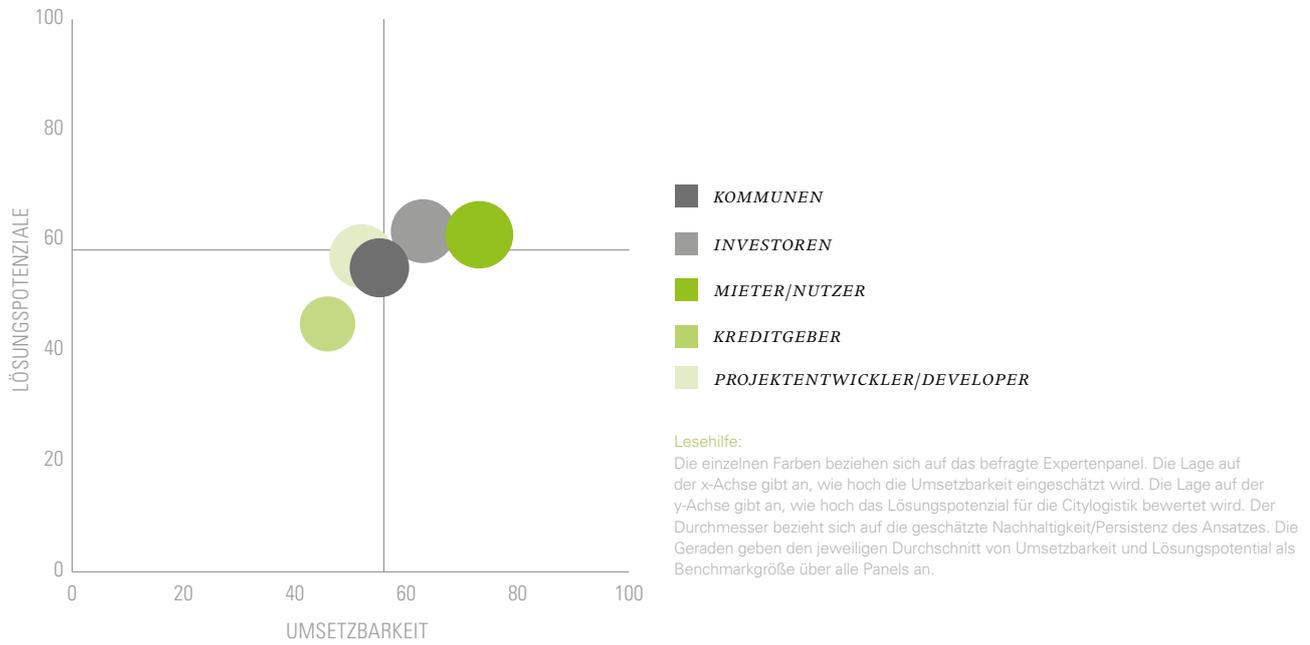


Abb. 40 ILLUSTRATION DES BMW-FLEX-HUB-(IM)MOBILIENKONZEPTS



(Quelle: Drees & Sommer)



ZUFAHRTSBEREICH
ZALANDO LAHR
(Quelle: Goodman)

DER INVESTMENT- MARKT FÜR LOGISTIK- IMMOBILIEN

MUSTER UND PRÄFERENZEN DER INVESTORENLANDSCHAFT

Die Nachfrage nach Logistikimmobilien erreicht in diesem Jahr neue Rekordhöhen. Die Gründe: Nationale wie internationale Investoren sind auf der Suche nach nachhaltigen Anlagezielen, die eine attraktive Verzinsung ermöglichen. Hier bietet sich der deutsche Markt für Logistik- und Industrieunternehmen geradezu an. Im Vergleich zu anderen Assetklassen oder Ländern ist die Verzinsung vergleichsweise hoch, auch wenn die Kompression der Renditen den Abstand zu anderen Immobilienarten deutlich verringert hat. Gleichzeitig verfügt der deutsche Markt über eine Melange namhafter und bonitätsstarker Industriekonzerne sowie über eine dynamische und hochkarätige Landschaft kleiner und mittelständischer Industrieunternehmen (KMU). Aufgrund des im Ländervergleich hohen Industrialisierungsgrads und der hohen Eigennutzerquote sind die Anlageoptionen vielfältig. Die geringe Zyklizität und eine hohe Cashflowrendite steigern die Anziehungskraft dieser Assetklasse.

Um sich hier zurechtzufinden, bedarf es einer guten und präzisen Positionsbestimmung. Wie sehen die Transaktionsvolumina im Zeitverlauf aus? Welche Logistikregionen stehen im Fokus? Wer sind die wichtigen Marktakteure? Diese und andere Fragen werden in diesem Kapitel beantwortet.

Der Investmentmarkt der zurückliegenden fünf Jahre sowie des laufenden Jahres wurde hierzu intensiv analysiert und eine valide Datenbasis grundlegender Kennziffern für sämtliche Regionen erzeugt. Die Studie „Logistik und Immobilien“ analysiert ausschließlich den Markt für Logistikimmobilien. Unternehmensimmobilien (Light Industrial) einschließlich der Multi-Tenant-Objekte wie Gewerbeparks und Transformationsimmobilien sind mit Ausnahme der Lagerimmobilien nicht Teil der Auswertung, sondern Bestandteil der Berichterstattung in der Initiative Unternehmensimmobilien. Um eine Vergleichbarkeit mit anderen Veröffentlichungen zu ermöglichen, in denen die verschiedenen Assetklassen nicht differenziert sind, werden einleitend die Investitionsvolumina beider Marktsegmente dargestellt.

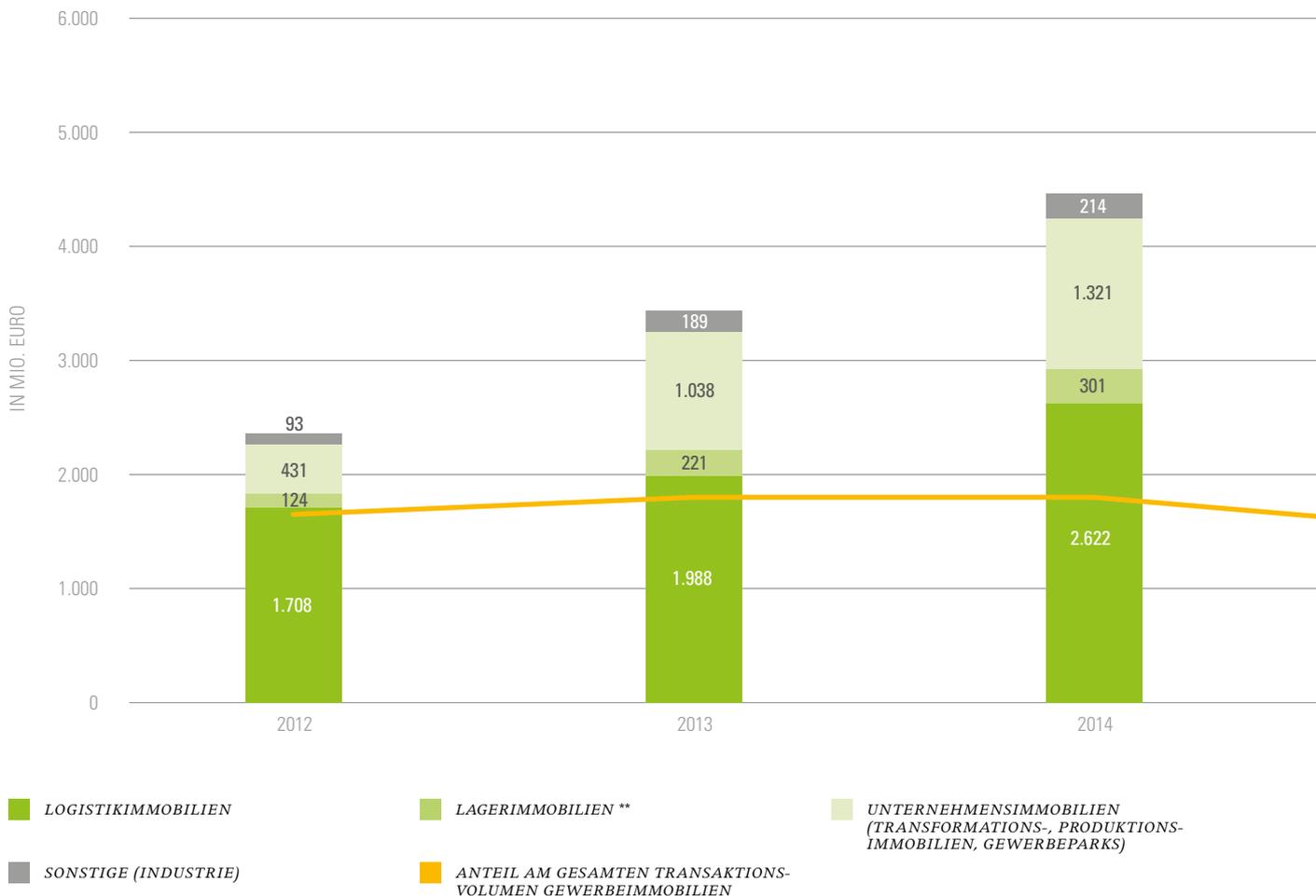
86 DER INVESTMENTMARKT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND 2012 BIS 2016, 2017

Nachdem der Rekordumsatz 2015 den Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien vergleichsweise leergefegt hat, mangelte es an Investitionsobjekten. So konnte der Umsatz 2016 nicht übertroffen werden. Mit 52,9 Mrd. Euro stellte sich 2016 ein – wenn auch leichter – Rückgang zu 2015 (56 Mrd. Euro) um 5,2 % ein. Das 5-Jahres-Mittel wird dennoch um 27,5 % übertroffen (Ø 2012 bis 2016: 41,5 Mrd. Euro).

INVESTMENTVOLUMEN BEI LOGISTIKIMMOBILIEN ERREICHT ALLEIN IM ERSTEN HALBJAHR 2017 NEUE SPITZE

Lager- und Logistikimmobilien weisen einen zunehmenden Anteil am Investmentmarkt auf. Insgesamt wurden von 2012 bis 2016 rund 13,9 Mrd. Euro in Lager-/Logistikimmobilien investiert. Wird das Investmentvolumen in deutsche Unternehmens- und Industrieimmobilien hinzugerechnet, ergibt sich in diesem Zeitraum ein Investmentumsatz von rund 20,5 Mrd. Euro. Im Jahr 2016 ließen die Investments für reine Lager-/Logistikimmobilien nicht nach. Die Rekordmarke von rund 3,3 Mrd. Euro im Jahr 2015 konnte 2016 durchbrochen werden, da die Nachfrage auf dem Markt stetig bedient wurde. Es sind im Vergleich über 270 Mio. Euro mehr gehandelt worden (Δ 2015 bis 2016); dies entspricht einem Volumen von

Abb. 41 INVESTMENTVOLUMEN IN DEUTSCHE LOGISTIK-, UNTERNEHMENS- UND INDUSTRIEIMMOBILIEN IN MIO. EURO, 2012 – 2016, 2017*

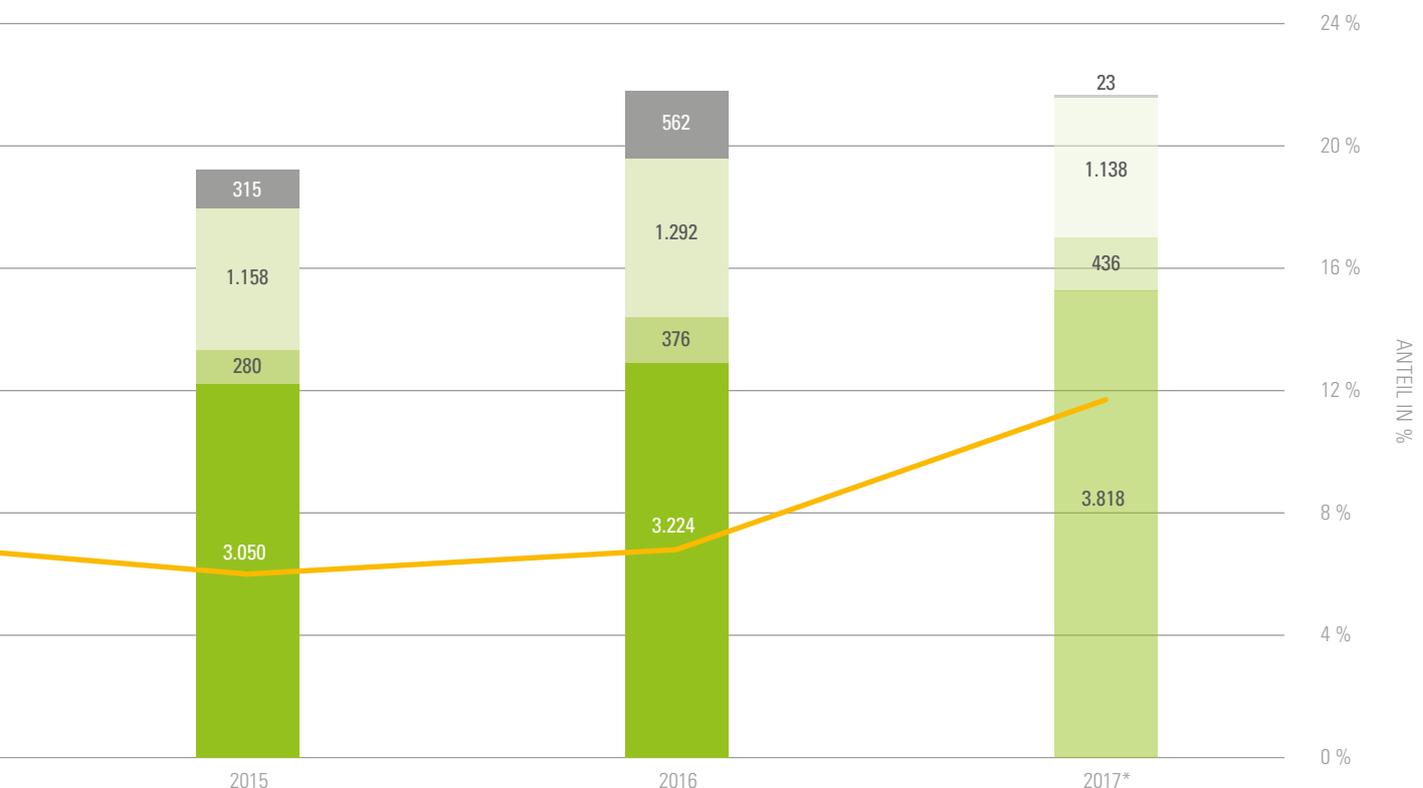


ca. 3,6 Mrd. Euro und einem Investitionsschub um 8 %. Dieses Investitionsvolumen für Lager-/Logistikimmobilien liegt deutlich über dem 5-Jahres-Schnitt (2012 bis 2016) von 2,8 Mrd. Euro.

Von einem Abwärtstrend ist daher keinesfalls die Rede. Im Gegenteil – der Blick auf das erste Halbjahr 2017 zzgl. Juli verdeutlicht auch weiterhin einen steilen Anstieg der Investitionsnachfrage im Vergleich zum Vorjahr nach Lager-/Logistikimmobilien. Das Investitionsvolumen liegt bereits im laufenden Jahr um 18,0 % höher (1. Halbjahr 2017: 4,3 Mrd. Euro) als im Vorjahr. Gewerbliche Immobilien, die sich im Bereich der Initiative Unternehmensimmobilien bewegen, verzeichnen in der

ersten Jahreshälfte ein hohes Investitionsvolumen von 1,1 Mrd. und liegen damit nur 12 % unter dem Gesamtvolumen des Vorjahres.

In Summe wurden 2017 in den gezeigten Kategorien bislang mehr als 5,4 Mrd. Euro investiert. Damit beträgt das Investmentvolumen im laufenden Jahr bereits zum Stichtag über 99 % des für das Rekordjahr 2016 verzeichneten Gesamtvolumens. Ausschlaggebend sind zum einen die erhöhte Bautätigkeit, die mehr Investitionsobjekte generiert, sowie eine gestiegene Handelsintensität. So wurden einzelne Objekte und Portfolios 2017 bereits mehrfach verkauft.



* Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 31.07.2017

** Lager- und Logistikimmobilien wurden hierbei nicht zusammengefasst betrachtet. Eine genaue Definition der Lagerimmobilien gemäß Unternehmensimmobilien ist auf unternehmensimmobilien.net verfügbar.



Die klassischen Anlageprodukte Wohnen, Büro und Einzelhandel sind vor dem Hintergrund des anhaltenden Zinstiefs weiterhin stark gefragt. Die Preisspirale dreht sich in diesen Segmenten weiter und auch internationale Investoren betreten verstärkt den aus ihrer Sicht günstigen deutschen Markt. Internationale und institutionelle Investoren konzentrieren sich allerdings zumeist auf Metropolregionen, in denen geringe Risiken und Skaleneffekte durch zentralisiertes Assetmanagement erwartet werden. Logistikregionen wie Ulm oder Hannover waren vielen (internationalen) Investoren bislang vergleichsweise unbekannt. Logistik- und Industrieimmobilien boten daher gute Renditechancen. Da die Investmentklassiker in den Hotspots aber zunehmend teurer werden, nehmen ausländische Investoren sowohl Logistik- und Industrieimmobilien als auch Lagen abseits der Top 7 in den Fokus. Es kann daher davon ausgegangen werden, dass 2017 und in den Folgejahren weitere Rekordmarken geknackt werden.

NUR 2 BIS 3 % DES INVESTMENT- POTENZIALS WERDEN AUSGESCHÖPFT

Es ist davon auszugehen, dass deutsche Logistikimmobilien auch weiterhin auf starke Nachfrage treffen. Zum Jahresende 2017 erscheint ein Allzeithoch mit geschätzten 7 Mrd. Euro oder mehr durchaus möglich. Der Anteil am gesamten gewerblichen Transaktionsvolumen zum Jahresende 2017, das auf 55 bis 60 Mrd. Euro geschätzt wird, würde sich damit auf rund 12 % steigern.

Langfristig betrachtet besteht hier enormes Anlagepotenzial. Berechnungen der Initiative Unternehmensimmobilien gehen von einem investmentfähigen Anlagepotenzial von 119,3 Mrd. Euro bei Lager-/Logistikimmobilien aus. Im Vergleich mit den tatsächlich gehandelten Werten werden in der langen Zeitreihe nur 2 bis 3 % dieses Potenzials ausgeschöpft. Ursache: Nach wie vor befinden sich zahlreiche Logistikobjekte im Besitz von Eigennutzern. Um dem steigenden Investmentbedarf gerecht zu werden, würden viele Investoren dieses Potenzial aktivieren.

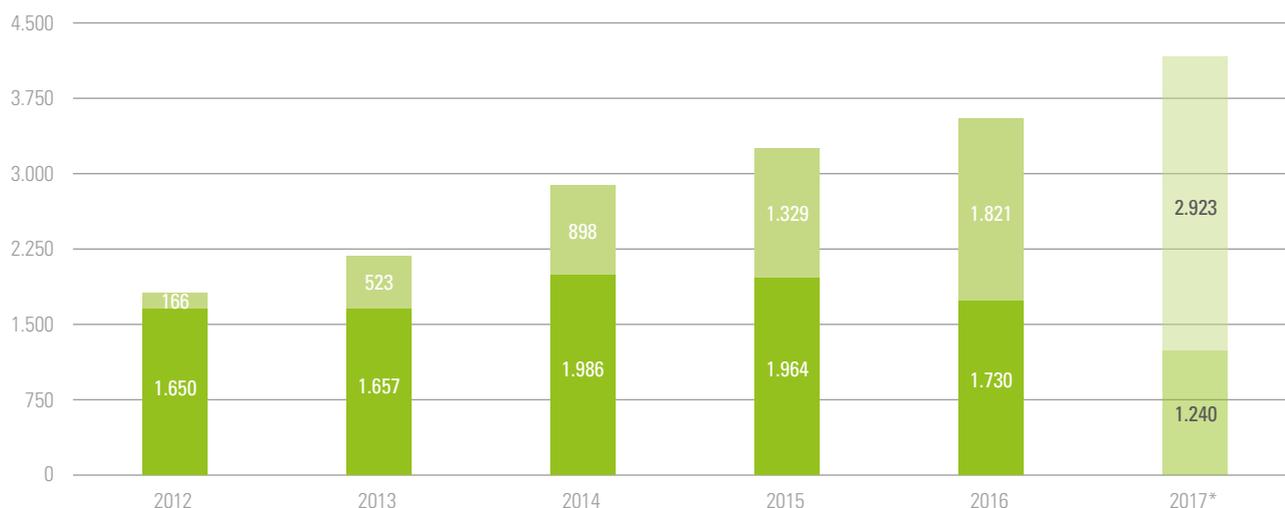
PORTFOLIOTRANSAKTIONEN AUF DEM DEUTSCHEN LOGISTIKIMMOBILIENMARKT

Seit 2013 nimmt der Anteil von Portfolios am Transaktionsmarkt stetig zu. Häufig werden Portfoliotransaktionen als zügige Möglichkeit angesehen, um ein großes Kapitalvolumen anzulegen und an strategischen Standorten relativ schnell einen hohen Marktanteil zu gewinnen. Für 2016 stieg der Anteil an Portfoliodeals sogar auf rund 51 %. 2015 waren es zum Vergleich noch rund 40 %. Mit einem Anteil von rund 70 % von Portfoliotransaktionen erreicht das bisherige Jahr 2017* eine neue Höchstmarke. Die Bedeutung von Portfoliokäufen nimmt demnach in den Anlagestrategien insbesondere bei ausländischen Marktakteuren weiterhin zu. Die Auswertung

der Portfolios bezog sich dabei ausschließlich auf deutsche Logistikobjekte und spiegelt häufig nur Anteile des gesamten Portfolioverkaufs wider, da in einigen Portfolios ein Teil der Objekte außerhalb Deutschlands liegt bzw. zu anderen Assetklassen gehört.

Ausschlaggebend für die Entwicklung im Jahr 2016 waren vor allem Objekte mit mehr als 40.000 qm NF in Paketverkäufen – so beispielsweise ein Logistikcenter in Kamen mit insgesamt 114.000 qm NF. Das Objekt wurde vom GIC (Govt of Singapore) gekauft.

Abb. 42 LOGISTIKINVESTMENTVOLUMEN IN MIO. EURO NACH ART DER TRANSAKTION, 2012–2016, 2017*



■ EINZELTRANSAKTIONEN

■ PORTFOLIOS

*Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 31.07.2017

25 PORTFOLIOTRANSAKTIONEN ALLEIN IN DEN JAHREN 2016 UND 2017*

Portfoliodeals stellen die größten Transaktionsvolumen in Deutschland dar und bewegen sich zumeist im dreistelligen Millionenbereich. Von den 2016 insgesamt 17 gehandelten Portfolios bewegten sich allein drei im dreistelligen Millionenbereich (Ø 107 Mio. Euro). Im laufenden Jahr 2017 haben bereits neun Pakete den Besitzer gewechselt, fünf davon ebenfalls über 100 Mio. Euro. Den größten Deal konnte dabei die

CIC (China Investment Corporation) mit rund 1,6 Mrd. Euro (deutsche Logistikobjekte) durch die Übernahme des Portfolios der Logistikplattform Logikor von Blackstone abschließen.

Teilweise wurden Objekte innerhalb der Portfolios mehrfach binnen eines Jahres verkauft. So sind die Objekte des Hansteen-Portfolios zunächst von Logikor/M7 gekauft und kurze Zeit später mit weiteren Objekten des Logikor-Portfolios an CIC weiterveräußert worden.

PORTFOLIOTRANSAKTIONEN SORGEN FÜR REKORD-TRANSAKTIONSVOLUMEN IM ERSTEN HALBJAHR 2017

Ein Blick auf die Liste gehandelter Portfolios zeigt im laufenden Jahr acht Portfoliotransaktionen für Logistikimmobilien in Deutschland. Zum Vergleich: Im ersten Halbjahr 2016 wurden neun Transaktionen verzeichnet. Dies ist allerdings kein Indiz für eine geringere Attraktivität von Paketverkäufen. Bei näherer Betrachtung dieser Transaktionen wird deutlich, dass allein im laufenden Jahr bereits ca. 3,7 Mio. qm Fläche mit einem Transaktionsvolumen von mehr als 2,7 Mrd. Euro gehandelt wurden.

Allein auf die in Abb. 43 aufgeführten Portfoliotransaktionen entfallen rund 49 % mehr Kapital (Euro), als im gesamten Jahr 2016 in Portfoliotransaktionen registriert worden ist. Dabei sind es vor allem ausländische Akteure, die für Portfoliotransaktionen verantwortlich sind. Sie realisieren mit Paketkäufen eine zunehmend gefragte und risikoarme Anlageform in Deutschland mit der Möglichkeit, sich auf einen Schlag zu etablieren. Die deutschen Investoren bevorzugen bei Portfolios eher kleinere Losgrößen oder setzen auf Einzelinvestments. Es ist zu erwarten, dass sich dieses Muster zukünftig festigt. Zumindest ist es solange zu erwarten, wie sich die globalen, kapitalmarktseitigen Rahmenparameter nicht ändern.

Abb. 43 GEHANDELTE LOGISTIKIMMOBILIENPORTFOLIOS NACH INVESTMENTVOLUMEN IN DEUTSCHLAND, 2017*

RANG	PORTFOLIOTRANSAKTION	KÄUFER	VERKÄUFER	FLÄCHE IN QM	KAUFPREIS IN MIO. EURO (ALLE OBJEKTE)	Ø-KAUFPREIS IN EURO/QM	Ø-OBJEKTGRÖSSE IN QM
1	Logicor (Blackstone)	CIC China Investment Corporation	Logicor (Blackstone)	2.295.000	1.584	690	27.651
2	Gramercy Portfolio	Axa Core Europe	Gramercy Property Trust	474.100	401	846	43.100
3	Hansteen Portfolio	Logicor (Blackstone) (90 %)/ M7 Real Estate (10 %)	Hansteen Holdings PLC	444.000	274	617	13.100
4	Geneba Portfolio	Frasers Centrepoint	Geneba Properties N.V.	219.000	183	835	24.333
5	Hellmich to CBRE	CBRE Global Investors	Hellmich Unternehmensgruppe	51.000	128,4	2.518	5.100
6	Panattoni/Montea	PATRIZIA Immobilien AG	Panattoni Europe Properties (42 %)/ Montea (58 %)	74.000	74	1.000	18.500
7	DSV Portfolio	Deka Immobilien	DSV	86.000	67	779	28.667
8	k. A.	Heitman International	k. A.	50.000	k. A.	k. A.	k. A.

*Auswertung beinhaltet alle Portfoliotransaktionen für 2017 bis zum Stichtag 31.07.2017. Zu beachten ist, dass es sich hierbei ausschließlich um Objekte handelt, die als Logistikimmobilien verstanden werden, darunter Logistikimmobilien wie Distributionszentren und E-Fulfillmentanlagen, kleinere Lagerimmobilien, Kühllager, Umschlagimmobilien sowie Hochregallager. Da Portfolios dieser Art allerdings Objekte wie Gewerbebeparks mit geringen Logistikkanteilen beinhalten können, sind diese nicht in die Auswertung mit eingeflossen.

WER KAUFT IN DEUTSCHLAND? – HERKUNFT DER INVESTOREN

BEI PORTFOLIOS STARK, INSGESAMT RÜCKLÄUFIG: ANTEIL INTERNATIONALER ANLEGER GEHT VON 2015 ZU 2016 AUF 56 % ZURÜCK

Seit 2012 ist zu beobachten, dass internationale Investoren einen stetig zunehmenden Anteil am deutschen Investmentmarkt bei Logistikimmobilien erreichen; im Jahr 2015 vereinnahmten sie einen Anteil von knapp 70 %. Die höchste Nachfrage wurde bis dahin aus dem nordamerikanischen sowie aus dem europäischen Raum generiert; insbesondere durch Investoren aus den Ländern USA, Großbritannien und Australien. Seit dem Jahr 2015 interessieren sich zunehmend auch asiatische Investoren für deutsche Lager-/Logistikimmobilien. Der Markteintritt dieser Investoren fiel mit einem Anteil von 4 % im Jahr 2015 noch vergleichsweise schwach aus, steigerte sich 2016 jedoch um fünf Prozentpunkte auf bereits 9 %.

Im Jahr 2016 war ein vorläufiger Wendepunkt zu beobachten. Der Anteil ausländischer Akteure ging auf 56 % deutlich zurück. Dennoch stellen ausländische Investoren damit anhaltend die Mehrheit dar. Ursache hierfür ist nicht eine nachlassende Nachfrage, sondern die rege Aktivität nationaler Akteure,

die allein für zwei der Top-5-Transaktionen verantwortlich waren. Ausländische Akteure bewegten vor allem hochvolumige Investments jenseits der 100-Mio.-Euro-Marke. Dies entspricht ungefähr dem durchschnittlichen Transaktionswert der Top-20-Investments. In diesem Zusammenhang sind vor allem die Spitzenreiter Australien, Frankreich, USA, Großbritannien sowie auch Singapur zu nennen. Der hohe Anteil von Kapitalströmen von Großbritannien nach Deutschland könnte dabei mit dem Brexit-Referendum in Zusammenhang gebracht werden. Lokale Marktteilnehmer tendieren eher zu geringeren Losgrößen.

Das laufende Jahr 2017 ist durch einen immensen Anteil ausländischer Akteure auf dem deutschen Logistikmarkt gekennzeichnet. Fast 80 % der Investitionen wurden bis zum Stichtag der Auswertung (31.07.2017) registriert; dieser Anteil übertrifft die Vorjahreswerte bei Weitem. Im Vergleich zum gesamten Jahr 2016 wäre dies eine Differenz von rund 24 %. Ausschlaggebend sind insbesondere die Portfoliotransaktionen von Logi-cor (Blackstone/USA) und CIC (China Investment Corporation).

Folglich messen ausländische Akteure dem deutschen Logistikmarkt auch weiterhin eine hohe Bedeutung bei.

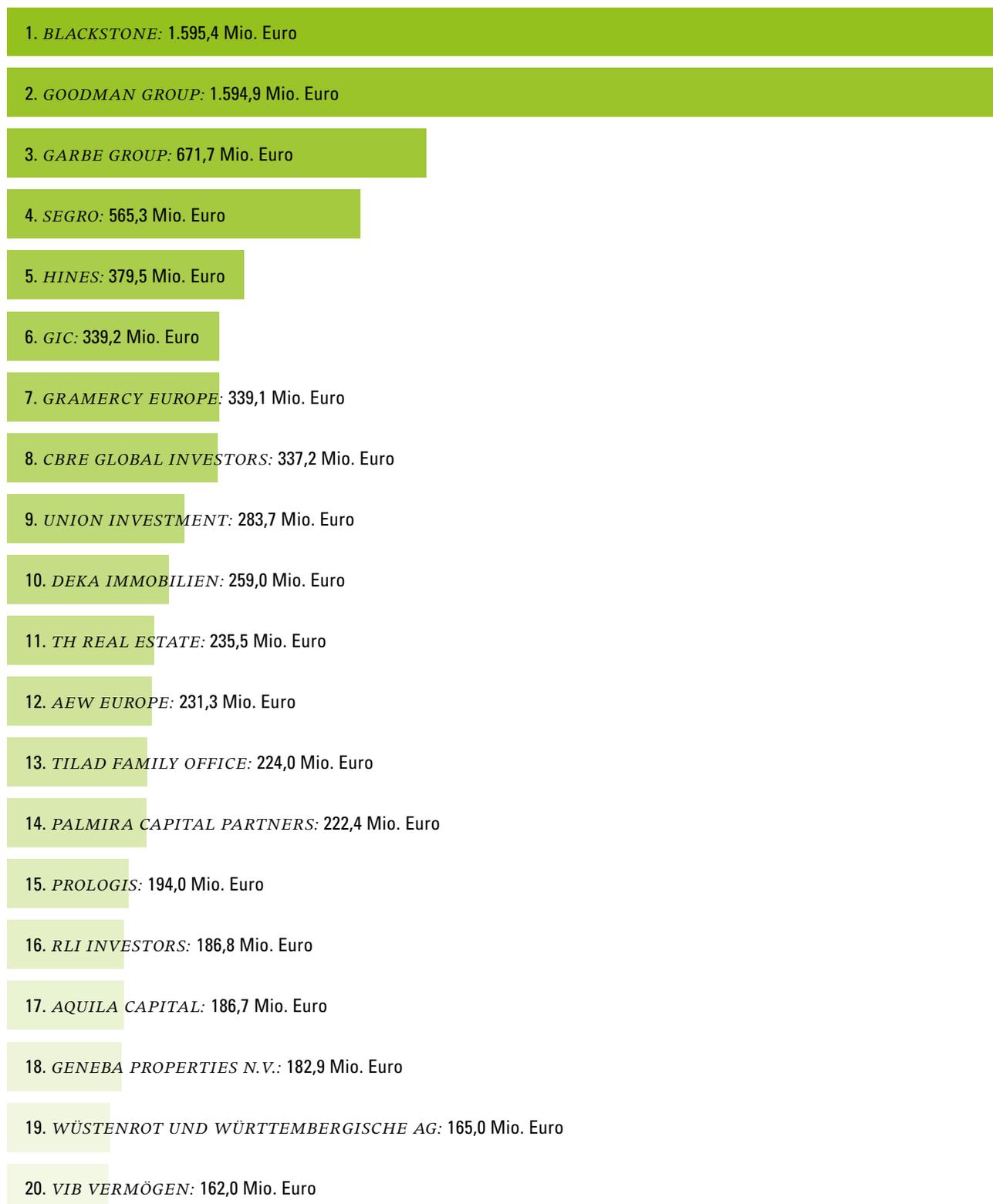
Abb. 44 INVESTMENTS NACH HERKUNFT DER KÄUFER NACH JAHREN, 2012 – 2016, 2017*



*Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 31.07.2017

92 DIE INVESTORENLANDSCHAFT FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND

Abb. 45 TOP-20-INVESTOREN VON LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND NACH MIO. EURO, 2012–2016



NEUER MARKTTEILNEHMER AUS ASIEN MISCHT DEN DEUTSCHEN INVESTMENTMARKT AUF

Die Ursachen für das verstärkte Eintreten internationaler Akteure auf dem deutschen Logistikimmobilienmarkt sind vielfältig und haben sich im Vergleich zur letztjährigen Studie nicht verändert, sondern vielmehr intensiviert:

- Zunehmende Transparenz des deutschen Logistikimmobilienmarktes
- Auswirkungen der globalen Megatrends steigern die Attraktivität von Logistik und damit auch Logistikimmobilien
- Vielfältige Anagemöglichkeiten aufgrund einer dynamischen Industrielandschaft großer Konzerne, kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) sowie Hidden Champions
- (Noch) attraktive Verzinsung bei stabilen Cashflows deutscher Logistikimmobilien im Kontext eines weltweiten Anlage- und Renditedrucks

Aufgrund des starken Marktauftretens von Logicor (Blackstone) und vor allem CIC haben sich gegenüber des Rankings im Vorjahr einige Änderungen ergeben; so verliert die Goodman Group ihre Führungsposition.

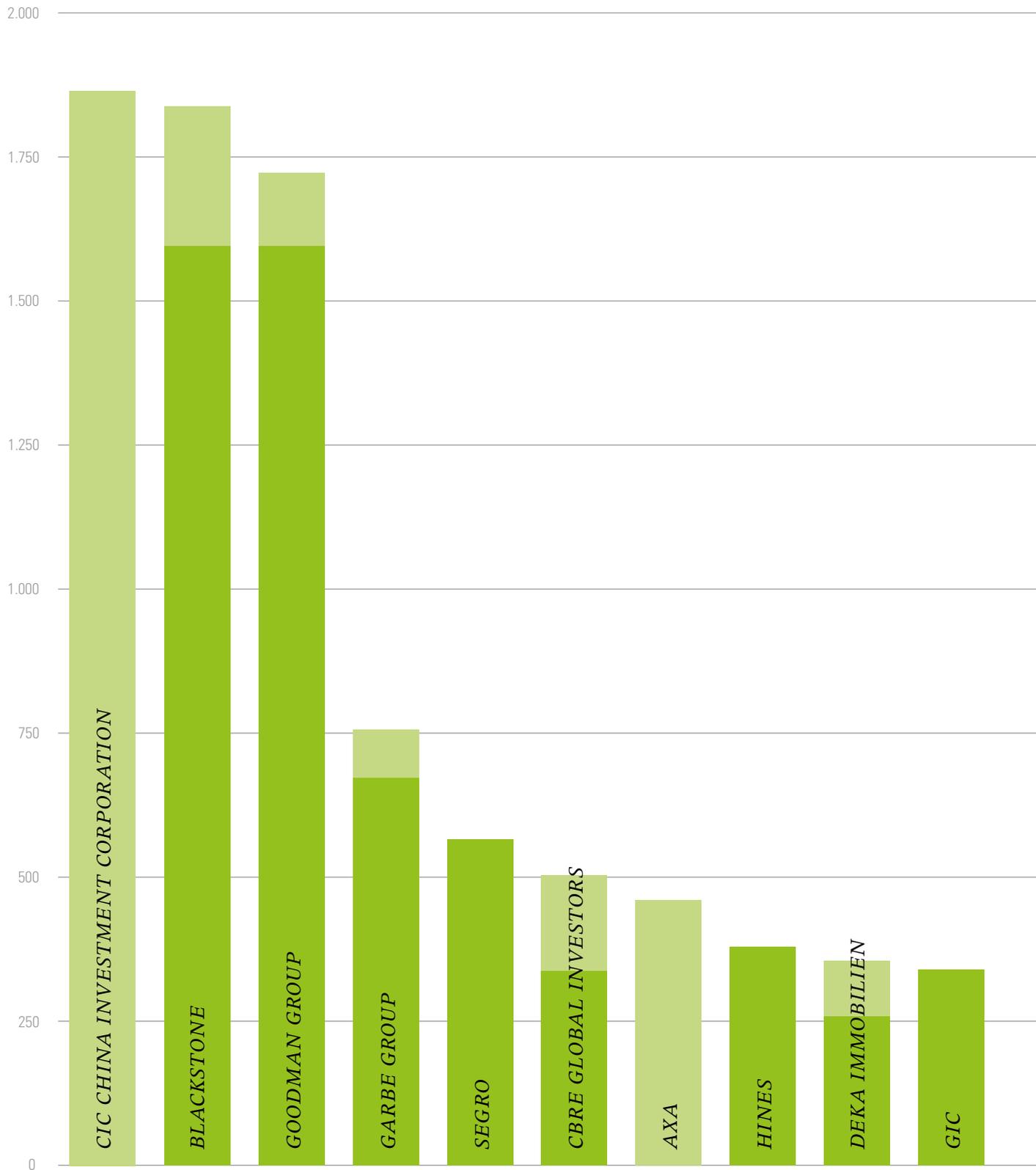
Im Zeitraum 2012 bis 2016 wurden durch Logicor rund 1,6 Mio. Euro in Deutschland investiert. Das Unternehmen platziert sich damit an erster Stelle des Rankings, gefolgt von der Goodman Group. Auf fast gleichem Investitionsniveau – lediglich eine halbe Million Euro weniger – belegt sie für den Zeitraum 2012 bis 2016 den zweiten Rang. Rund 920 Mio. Euro weniger als die Goodman Group investierte der deutsche Logistikimmobilienentwickler und -bestandshalter, die Garbe Group. Diese investierte durch mehrere Ankäufe im Jahr 2016 mehr als 670 Mio. Euro in deutsche Lager-/Logistikimmobilien.

Im Zeitraum 2012 bis 2017* befinden sich unter den 20 größten Investoren sieben deutsche Unternehmen. Vor dem Hintergrund, dass es sich um die Betrachtung eines Mehrjahreszeitraums handelt, ist es bemerkenswert, dass sich mit CIC ein chinesischer Investor auf einen Schlag an die Spitze gesetzt hat. Platz 2 nimmt ein US-amerikanischer Hedgefonds ein. Auch in den weiteren Top 5 ist mit der Garbe Group nur ein deutscher Marktteilnehmer vertreten, in den Top 10 mit Deka immerhin ein weiterer Vertreter.

Der Blick auf das Jahr 2017 zeigt eindeutige Werte. Die zum Stichtag ausgewerteten Transaktionen für Logistikimmobilien sind vor allem durch Portfoliodeals geprägt. Gezählt wurden nur Logistikimmobilien; Mixtransaktionen mit anderen Assetklassen wurden nicht berücksichtigt. Die eindeutige Führung übernimmt die CIC (China Investment Corporation) mit fast 1,9 Mrd. Euro investiertem Kapital durch die Übernahme der Logistikplattform Logicor (Blackstone). Nur wenige Monate zuvor hatte Blackstone selbst erst in einem Joint Venture mit dem international agierenden Immobilienmanager M7 Real Estate die Firma Hansteen Holdings PLC samt ihrer Immobilien übernommen. Mit der Geneva-Übernahme fügt sich ein weiteres asiatisches Immobilienunternehmen in den deutschen Logistikmarkt ein: Frasers Centrepoint, ebenfalls ein Unternehmen aus Singapur, investierte im Jahr 2017 bislang 183 Mio. Damit kann es sich unter den Top 5 im Ranking des laufenden Jahres etablieren, erreicht allerdings nicht einen Platz in den Top 20 für den Zeitraum 2012 bis 2017*. AXA und Blackstone positionieren sich im laufenden Jahr mit großen Portfoliodeals von 460 Mio. bzw. 242 Mio. Euro noch vor Frasers Centrepoint und direkt hinter CIC. CBRE folgt mit einem Abstand von 17 Mio. Euro investiertem Kapital hinter Frasers Centrepoint.

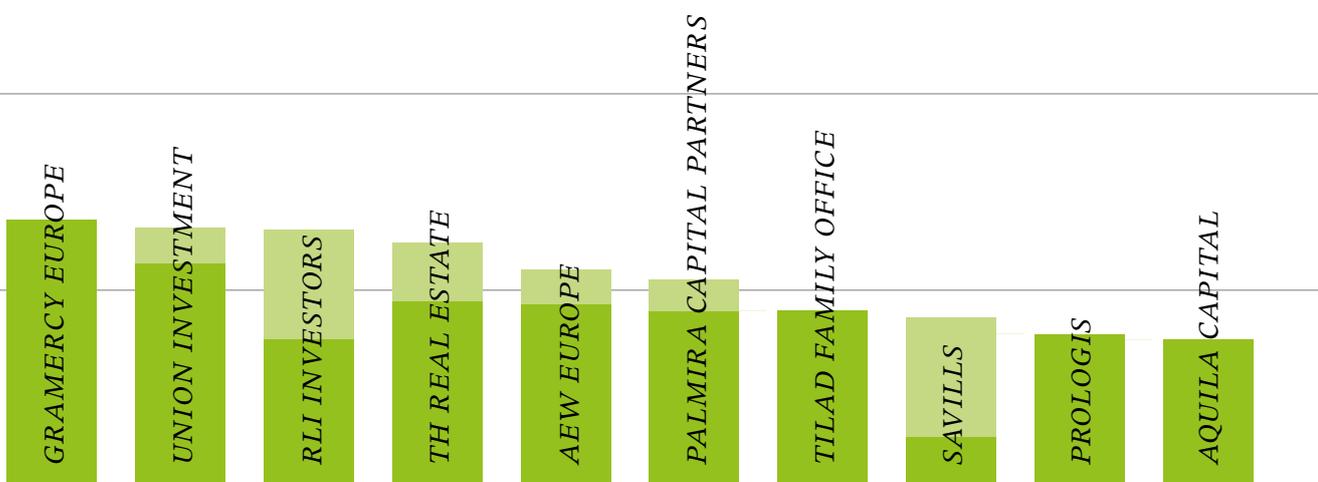
Die Top 10 des Rankings von 2012 bis 2017* verbuchen rund 8,8 Mrd. Euro Transaktionsvolumen. Das entspricht einem Drittel aller getätigten Transaktionen über diesen Zeitraum. Allein die zwei asiatischen Investoren unter den Top 10 vereinen zusammen ein Transaktionsvolumen von rund 2,2 Mrd. Euro auf sich.

Abb. 46 TOP-20-INVESTOREN VON LOGISTIKIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND
NACH MIO. EURO, 2012–2016, 2017*



*Stichtag der Auswertung: 31.07.2017. Die Methodik der diesjährigen Auswertung weicht vom Vorgehen im Vorjahr ab. Um eine übersichtliche Darstellung zu gewährleisten, werden hierbei nun die Transaktionen der Jahre 2012–2017 zusammengefasst betrachtet. Um dennoch eine Vergleichbarkeit sicherzustellen, wurden dafür die Jahre 2012–2016 und 2017 separat dargestellt. In der Auswertung wurden sowohl Transaktionen zwischen zwei unverbundenen Marktteilnehmern am freien Markt berücksichtigt (externe Transaktionen) als auch Transaktionen zwischen zwei (unternehmensrechtlich) verbundenen Akteuren (z. B. der Projektentwicklungseinheit eines Unternehmens und eines Fonds desselben Unternehmens). Letztgenannte, interne Transaktionen wurden differenziert ausgewiesen. Diese Transaktionen sind durchaus relevant, sofern sie einen Immobilienerwerb

■ 2012–2016 ■ 2017*



mit Eigentümerwechsel zu marktüblichen Kaufpreisen darstellen (siehe gif-Richtlinie „Leitfaden zur Berichterstattung über den Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien“). Eine solche Konstellation betrifft Objekte z. B. von Projektentwicklern, die ihre Objekte in Spezialfonds-Vehikel mit externem Kapital (= Investoren) einbringen. Im Regelfall werden diese Transaktionen jedoch nicht öffentlich kommuniziert und stehen der Marktbeobachtung nicht zur Verfügung. Sie werden in dieser Aufstellung jedoch nach Möglichkeit berücksichtigt. Diese internen Transaktionen sind jedoch durchaus substantiell.

96 INVESTMENTTÄTIGKEIT NACH LOGISTIKREGIONEN

Deutschland hat sich aufgrund seiner zentralen Lage in Europa und seiner ausgesprochen guten Infrastruktur zu einem der wichtigsten globalen Logistikstandorte entwickelt. In der insgesamt günstigen Konstellation weisen verschiedene Regionen außerordentlich attraktive Merkmale für Logistiktätigkeiten auf. Als Kriterien sind hier anzuführen: Eine gute Infrastruktur, moderne und attraktive Neubautwicklungen sowie eine solide Arbeitsmarktsituation und Wirtschaftsstruktur. Auch das Investitionsvolumen in diesen Regionen kann als Erfolgs- und Entwicklungsindikator gewertet werden. Daher ist die Analyse der regionalen Investmenttätigkeit besonders aussagekräftig.

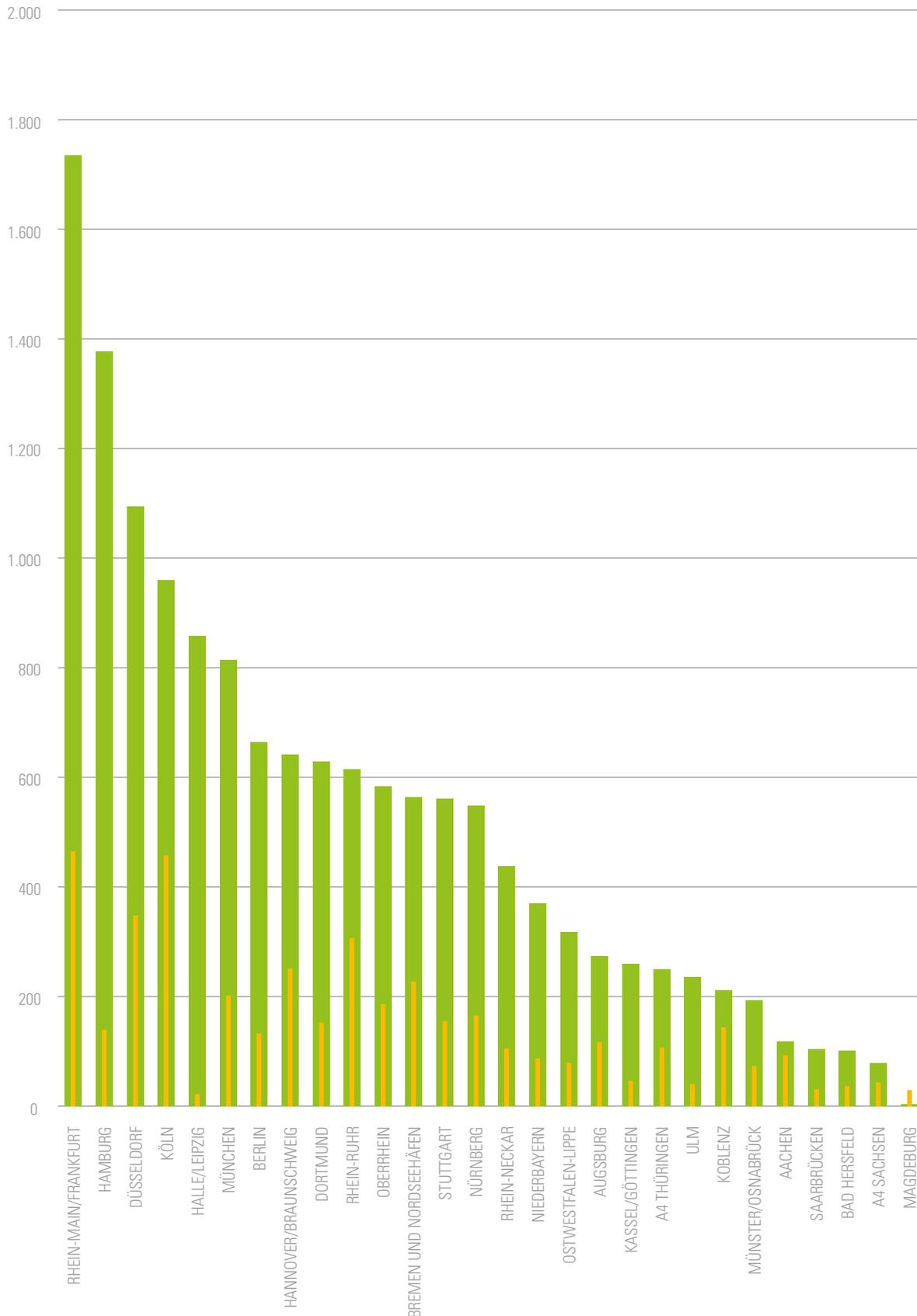
Im Betrachtungszeitraum 2012 bis 2016 etabliert sich die Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt wie im Vorjahr auf dem ersten Platz. Halle/Leipzig fällt um drei Plätze nach hinten und tritt den zweiten Platz an die stark nachgefragte Logistikregion Hamburg ab. Die Region Düsseldorf hingegen verbessert sich in diesem Jahr um einen Platz. Auch die Logistikregion Köln schafft es in diesem Jahr zwei Plätze nach vorne zu rücken und platziert sich hinter den Regionen Düsseldorf und vor Halle/Leipzig. Die Top-5-Logistikregionen weisen im Betrachtungszeitraum 2012 bis 2016 jeweils Transaktionsvolumen von mehr als 800 Mio. Euro auf. Auffallend sind dabei vor allem die Top 3 mit einem Transaktionsvolumen von jeweils über einer Mrd. Euro.

Im laufenden Jahr sind die Transaktionen insbesondere in Halle/Leipzig und Hamburg relativ gering ausgefallen, wohingegen die Logistikregionen der Top 5 bereits für 2017 jeweils über der 400-Mio.-Euro-Marke liegen. Auffällig ist, dass sich München um vier Plätze verbessern konnte (2016: Platz 10). Im hinteren Bereich konnte die Logistikregion Augsburg (2016: Platz 24) im Jahr 2017 sechs Plätze gut machen. Die unteren Plätze des Rankings mit den Regionen um A4 Sachsen, Aachen und Magdeburg zeigen zwar logistische Aktivitäten, werden auf dem Investmentmarkt aber (noch) nicht wahrgenommen und bleiben spürbar zurück. Interessant ist, dass insbesondere die Logistikregionen Nürnberg, A4 Thüringen und Bad Hersfeld durch ausgebliebene Investmentaktivitäten zurückgefallen sind (2016: Platz 5, 14 und 21).

Die bisherigen Investmenttransaktionen im Jahr 2017 deuten bereits an, wie sich die Regionen im kommenden Jahr positionieren werden. Die Region Rhein-Main/Frankfurt wird ihre Führungsposition festigen. Köln und die Region Düsseldorf werden im Ranking nach oben steigen – sofern im weiteren Verlauf des Jahres nicht deutliche Veränderungen der bisherigen Investmentstruktur im Jahr 2017 eintreten. Die größte Veränderung wird vermutlich die Logistikregion Rhein-Ruhr betreffen – diese Region verzeichnete im ersten Halbjahr 2017 bereits das Gros des Investitionsvolumens des gesamten Betrachtungszeitraums 2012 bis 2016. Ähnliches gilt auch für die Region Koblenz.



Abb. 47 LOGISTIKREGIONEN NACH GEHANDELTEM INVESTMENTVOLUMEN IN MIO. EURO 2012–2016, 2017*

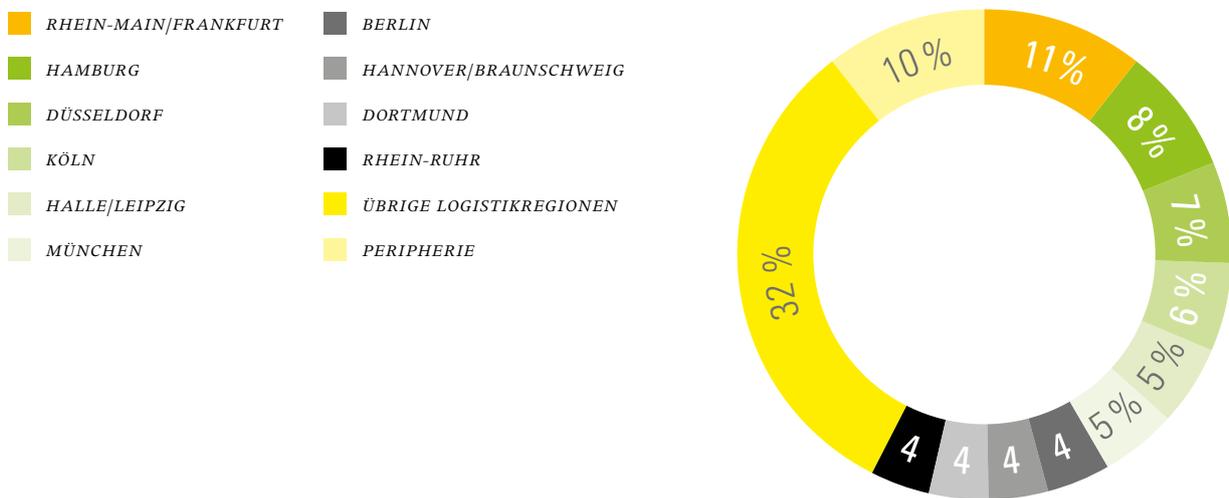


■ 2012–2016 ■ 2017*

* Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 31.07.2017

Die Top-5-Regionen vereinen allein ca. 37 % des gesamten Investitionsvolumens im Zeitraum 2012 bis 2016 auf sich. Auf die Top-10-Regionen mit dem höchsten Investitionsvolumen entfielen insgesamt knapp 58 % des Transaktionsvolumens. Im Vergleich zur Vorjahresstudie sind dies Steigerungen um jeweils einen Prozentpunkt. Die sich so ergebende Rangfolge basiert jedoch nicht ausschließlich auf der Attraktivität der Regionen. Grundlegender Faktor ist das vorhandene investmentfähige Logistikimmobilienangebot, das u. a. maßgeblich über die potenzielle Höhe des Transaktionsvolumens entscheidet.

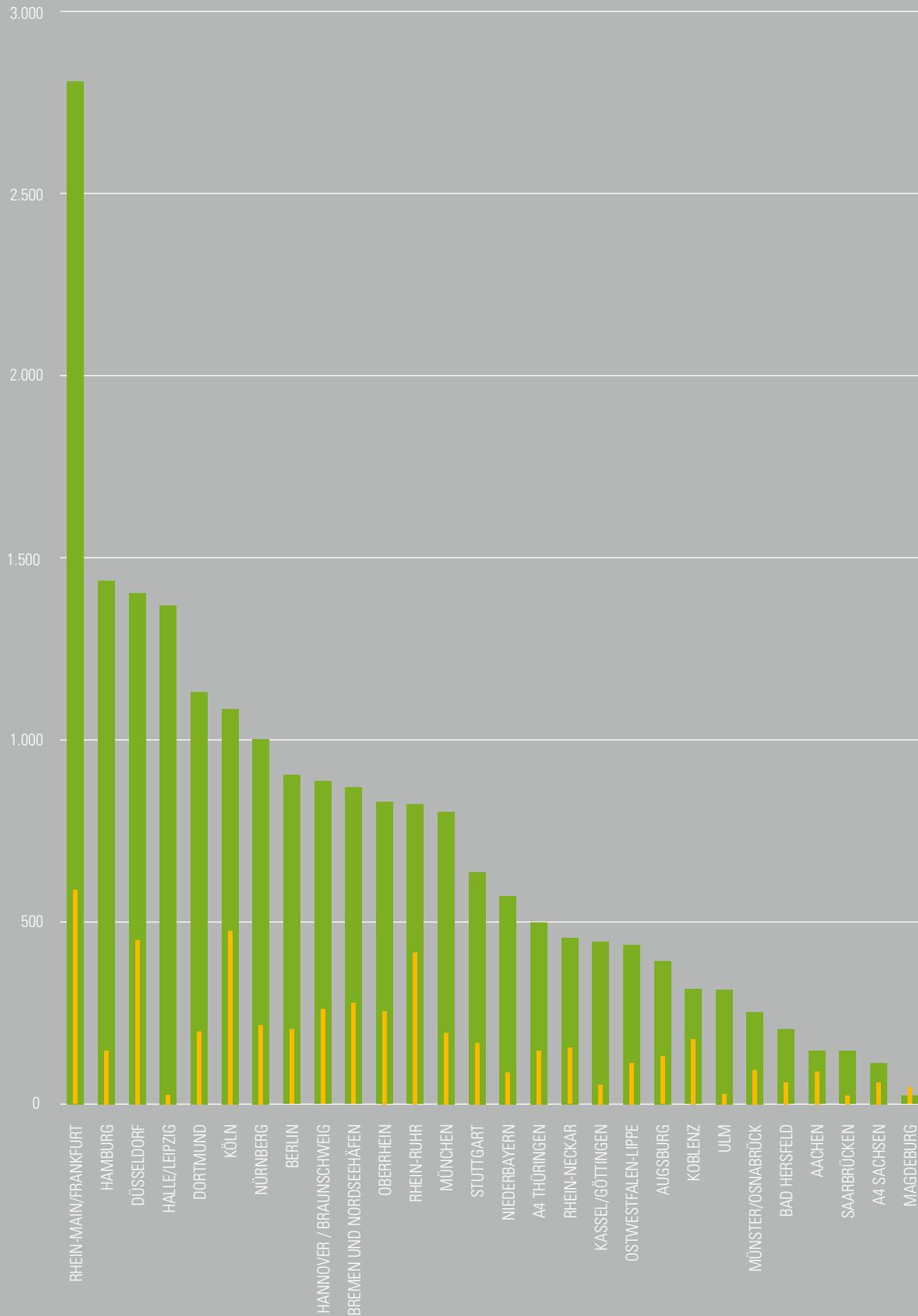
Abb. 48 INVESTMENTANTEILE NACH LOGISTIKREGIONEN, 2012 – 2016



Das diesjährige Ranking der Logistikregionen nach gehandeltem Flächenvolumen unterscheidet sich lediglich in kleinen Details vom Vorjahresranking. Es gab keine großen Gewinner bzw. Verlierer. Die Riege führt wie auch im letzten Jahr die Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt mit einem gehandeltem Flächenvolumen von rund 2,8 Mio. qm (2012 bis 2016) an. Das 2017 gehandelte Volumen kratzt bereits an der 600-Mio.-qm-Marke und stellt zudem das höchste im Gesamtvergleich dar. Die Region Hamburg verbleibt in diesem Jahr auf dem zweiten Platz. In geringem Abstand folgen die Logistikregionen Düsseldorf und Halle/Leipzig (2016: Platz 3 bzw. Platz 4). Einen kleinen Sprung nach vorne verzeichnet die Logistikregion Berlin, die im Vorjahresranking noch auf Platz 10 rangierte

und im laufenden Jahr zwei Plätze gutmachen kann. Die Logistikregionen Bremen und Nordseehäfen sowie München fallen dieses Jahr um jeweils zwei Plätze zurück (2016: Platz 8 bzw. 11). Im oberen Mittelfeld bestehen nur geringfügige Flächenabweichungen, sodass auch dort schnelle Platzänderungen im restlichen Jahresverlauf möglich sind. Im unteren Bereich des Rankings ergaben sich im Vergleich zum letzten Jahr ebenfalls nur geringe Veränderungen. Auffällig sind an dieser Stelle jedoch die Logistikregion Rhein-Neckar und Aachen. Diese zeigen im Betrachtungszeitraum 2012 bis 2016 ein erhöhtes Transaktionsvolumen, das in der diesjährigen Auswertung zu Buche schlägt und die Regionen um jeweils zwei Plätze emporsteigen lässt (2016: Platz 19 und 27).

Abb. 49 LOGISTIKREGIONEN NACH GEHANDELTEM FLÄCHENVOLUMEN IN TSD. QM, 2012-2016, 2017*



■ 2012-2016 ■ 2017*

* Auswertung beinhaltet alle Transaktionen bis zum Stichtag 31.07.2017

METROPOLREGIONEN BAUEN DEN VORSPRUNG AUS– RHEIN-RUHR RÜCKT NACH

Das Investmentinteresse konzentriert sich zunehmend auf die Top-7-Standorte. Jedoch bestehen durchaus Ausnahmen: Die Logistikregion Rhein-Ruhr positioniert sich im laufenden Jahr mit einem Investitionsvolumen von rund 310 Mio. Euro unter den Top 5. Im gleichen Zeitraum des ersten Halbjahres 2016 konnten hier fast keine Investitionen verzeichnet werden. Grund für diese Trendwende sind vor allem die großen Portfoliodeals der ausländischen Investoren Blackstone/M7 und der CIC (China Investment Corporation), deren Investmentobjekte u. a. hier verortet sind.

Im Gegensatz zu dieser Besonderheit erfolgen die Investments vorwiegend in den großen Metropolregionen. Daher positionieren sich vor der Logistikregion Rhein-Ruhr die Regionen Rhein-Main/Frankfurt, Köln und Düsseldorf. Diese bleiben auch in diesem Jahr für Investoren sehr attraktiv und platzieren sich

mit Investitionsvolumina von über 350 bis hin zu 460 Mio. Euro im laufenden Jahr auf den Spitzenpositionen. Auch die Logistikregion Hannover/Braunschweig profitierte von den großen Portfoliodeals des zurückliegenden ersten Halbjahres 2017. Mit rund 250 Mio. Euro kletterte diese Region im laufenden Jahr auf den fünften Platz (2016: Platz 8). Geringe Flächenabweichungen zu Hannover/Braunschweig weisen Bremen und Nordseehäfen sowie München und sein Umland auf. Für 2017 konnten ca. 230 bzw. 200 Mio. Euro in einigen Einzelinvestments verzeichnet werden. Die darauffolgenden Regionen wie Oberrhein, Nürnberg und Stuttgart konnten im Jahr bislang eher wenige Transaktionen zwischen 150 und 190 Mio. Euro abschließen.

Insgesamt vereinen die zehn investmentstärksten Regionen für 2017 bereits 2,8 Mrd. Euro auf sich, was im Vergleich zum letzten Jahr (Auswertung bis 31.07.2016: ca. 970 Mio. Euro) einem ca. 190 % höheren Investitionsvolumen entspricht. Die Investmentnachfrage in etablierten Regionen ist auch im Jahr 2017 durch rege Aktivitäten gekennzeichnet.

GRÖSSENSTRUKTUR DER TRANSAKTIONEN

Mit Blick auf die Einzeltransaktionen erfolgen die meisten Investments auf Kaufpreise zwischen 20 und 50 Mio. Euro. Innerhalb dieses Segments gingen im Jahr 2016 ca. 17 % der Investitionen allein in die Größenklasse zwischen 20 und 30 Mio. Euro.

Ein nahezu identisches Transaktionsvolumen wurde im Segment zwischen 50 und 100 Mio. registriert. Dabei wird diese Kategorie durch wenige, aber hohe Transaktionen gepusht. Auf diesem Investitionsniveau bewegen sich zumeist ausländische Akteure – wie auch im Bereich von 100 Mio. Euro, da große Investments kurzfristig hohe Marktanteile generieren und den Aufbau eines soliden Portfolios ermöglichen. In den Jahren 2012 und 2013 fand in dieser Größenkategorie keine Transaktion statt.

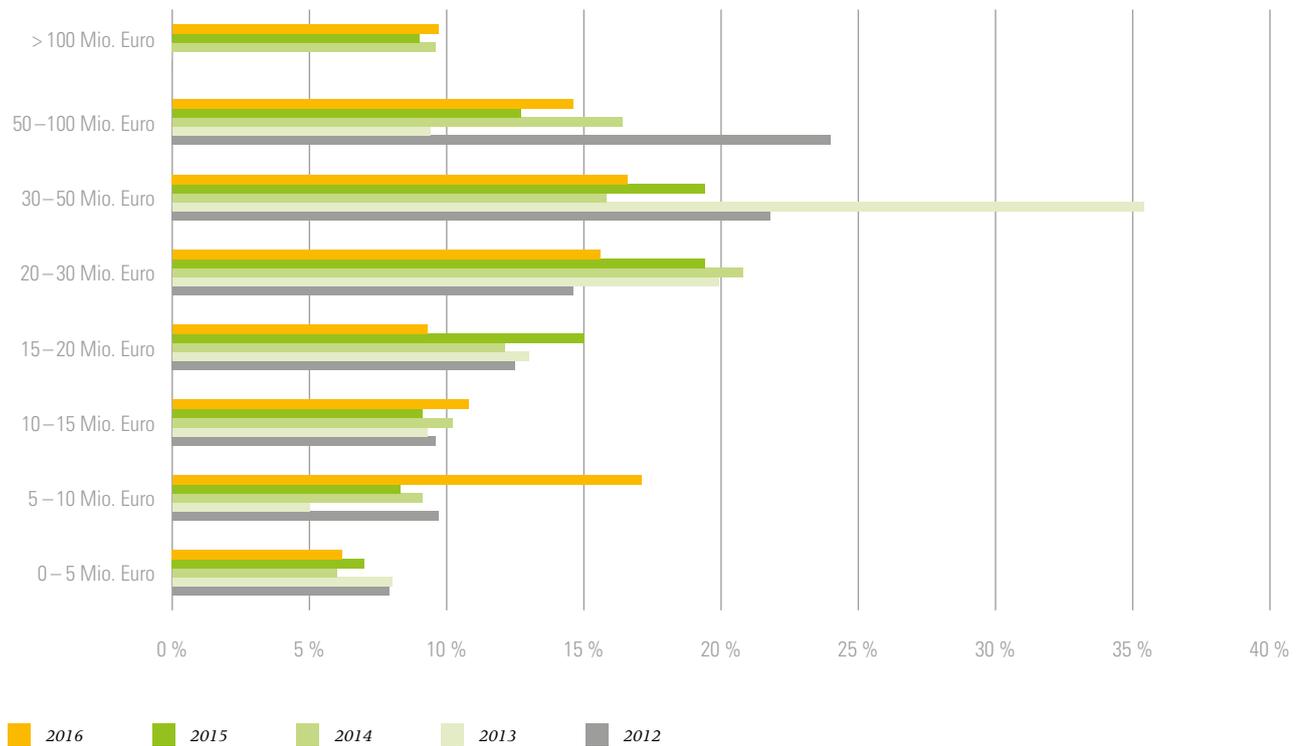
Dagegen versuchen deutsche Investoren, Klumpenrisiken durch kostenintensive Einzelobjekte zu vermeiden. Während nicht-deutsche Investoren etablierte Standorte bzw. Metropol-

regionen präferieren, bevorzugen Investoren aus Deutschland aufgrund guter regionaler Kenntnis auch Investments in kleineren Regionen oder peripheren Lagen.

TRANSAKTIONSVOLUMEN GEWINNEN AN BEDEUTUNG

Kleinere Objekte mit einem Handelswert bis 20 Mio. Euro erfahren im Jahr 2016 einen anhaltenden Aufwärtstrend von vier Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahr. Insgesamt vereint diese Kategorie rund 44 % aller Transaktionen bei einer durchschnittlichen Objektgröße von 13 Tsd. qm Nutzfläche auf sich und gehört damit zu einem beliebten Anlagesegment; unter der 10-Mio.-Euro-Marke beträgt die durchschnittliche Objektgröße rund acht Tsd. qm Nutzfläche. In diese kleineren Objekte investieren nur sehr wenige institutionelle Akteure. Diese Logistikimmobilien werden zumeist im Rahmen von Paketverkäufen gehandelt oder von Eigennutzern oder privaten Investoren erworben.

Abb. 50 INVESTMENTS NACH GRÖSSENKLASSEN DER TRANSAKTION ANTEILIG IN %, 2012–2016



RENDITESTRUKTUREN DER LOGISTIKREGIONEN

NETTOANFANGSRENDITEN ZWISCHEN DEN LOGISTIKREGIONEN WEISEN EXTREM BREITES SPEKTRUM AUF

Eine der wichtigsten Messgrößen für den Investmentmarkt ist die Nettoanfangsrendite (NAR). Sie beschreibt das Verhältnis des Jahresreinertrages zu den Gesamtinvestitionskosten der Immobilie. Je geringer die NAR, desto hochpreisiger ist die Immobilie im Vergleich zur realisierten Miete. Je höher die NAR, desto geringer sind die Gesamtinvestitionskosten im Vergleich zu den Mieteinnahmen. Die Nettoanfangsrendite gilt als Vergleichsmaßstab für alternative Investments sowie als Risiko-

parameter. Mit einem Anstieg der NAR steigt i. d. R. auch das Risiko des Investments. Geringe NAR deuten auf etablierte Märkte und damit oftmals höherpreisige Immobilien hin, während hohe NAR tendenziell Märkten mit geringerer Attraktivität und damit günstigeren Immobilien zugeordnet werden können.

Der Blick auf die NAR der Logistikregionen im Jahr 2016 verdeutlicht abermals die Attraktivität etablierter Regionen. So wird die Riege von den Logistikregionen München (NAR 2016: 5,00 %), Hamburg (NAR 2016: 5,10 %), Berlin (NAR 2016: 5,00 %), Rhein-Main/Frankfurt (NAR 2016: 5,15 %) und Düsseldorf (NAR 2016: 5,30 %) angeführt.

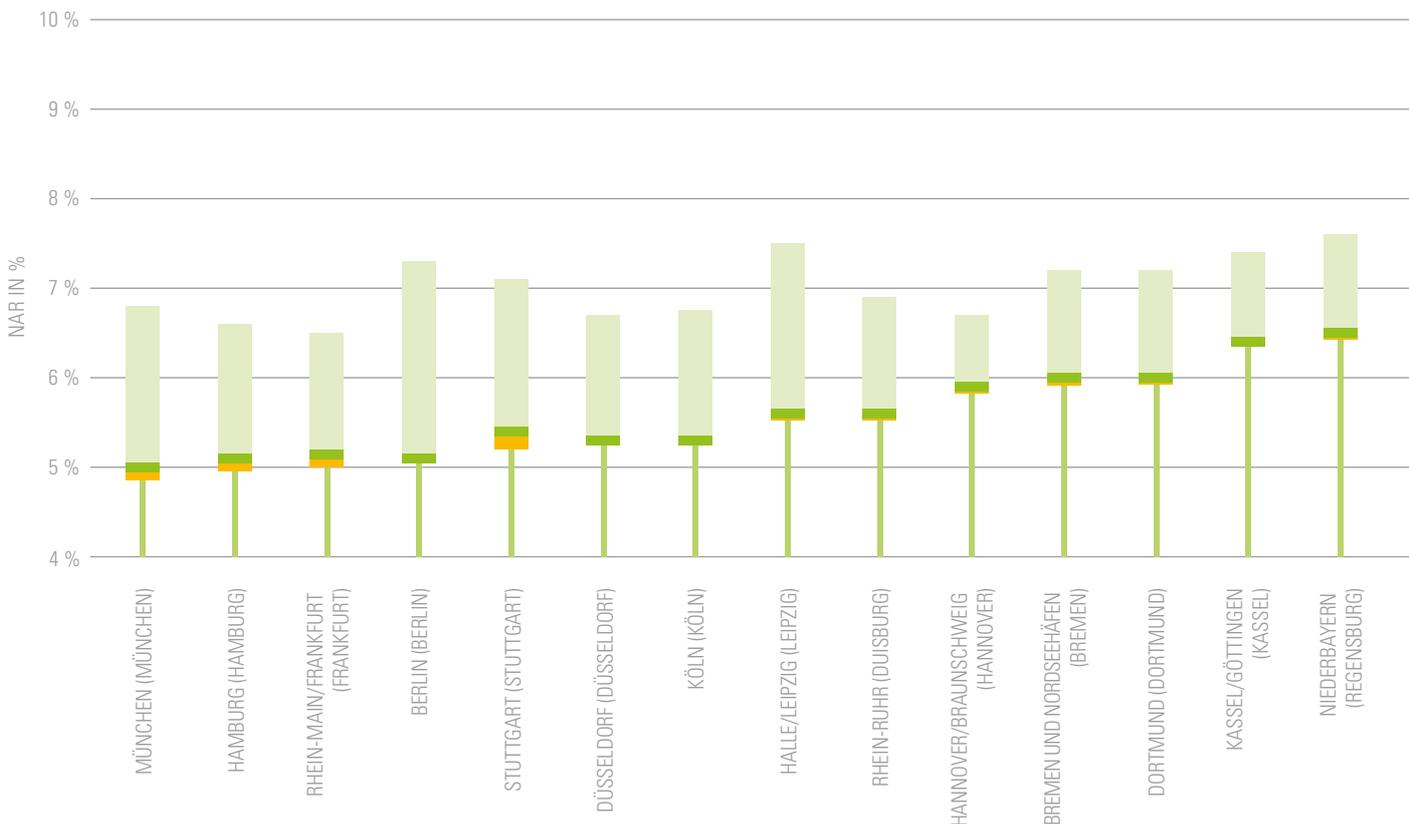
Eine steigende Attraktivität von Logistikinvestments drückt die extrem starke Kompression der NAR im Zeitraum 2012 bis 2016 aus. Die dynamischste Entwicklung in diesem Hinblick konnte in der Region Berlin beobachtet werden. Hier gab die NAR um jeweils rund 220 Basispunkte nach und fiel von 7,3 % 2012 auf 5,1 % im Jahr 2016. Damit ist Berlin zwar nicht der teuerste Markt, aber die Region mit der stärksten Renditekompression im Betrachtungszeitraum. Eine starke Kompression von 2012 bis 2016 zeigen nachfolgend die Logistikregionen Oberrhein (190 BP), Halle/Leipzig (190 BP), München (180 BP), Stuttgart (170 BP) sowie Rhein-Neckar (160 BP). Diese Regionen verzeichneten in den letzten Jahren eine äußerst dynamische Entwicklung.

Die Logistikregionen in Mitteldeutschland wie A4 Sachsen, A4 Thüringen oder Koblenz weisen eher geringere Dynamiken der NAR auf. Hierbei bewegen sich die Kompressionen relativ gering um ein Delta von 70 BP. Münster/Osnabrück schneidet dabei mit der geringsten Kompression ab (40 BP).

ENTSCHLEUNIGUNG DER RENDITE-KOMPRESSIION – ENTSPANNUNG AB DEM 2. HALBJAHR 2017 ZU ERWARTEN

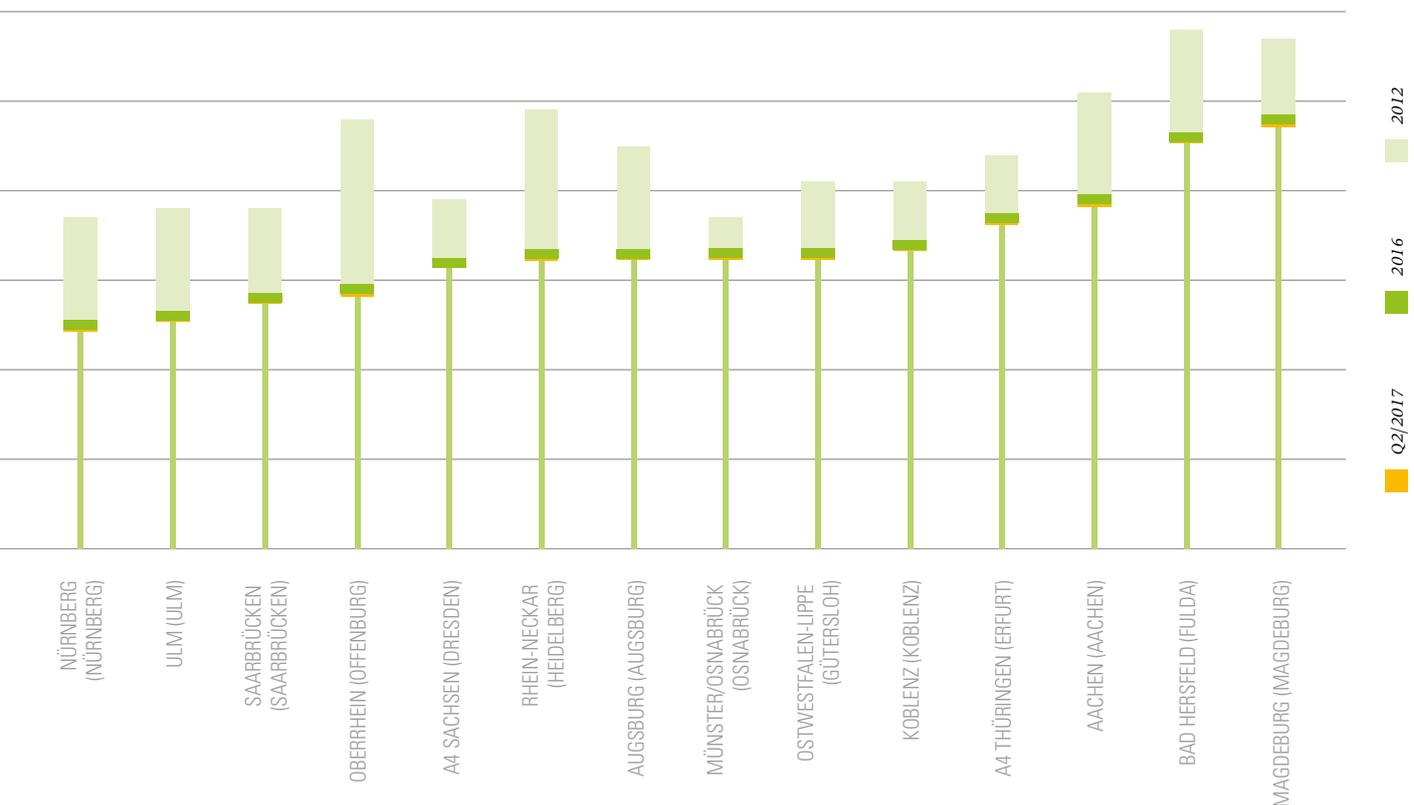
Im Zeitraum 2012 bis 2016 fielen die Renditen in fast allen Logistikregionen um mehr als einen Prozentpunkt. Bereits für das erste Halbjahr 2016 wurde schon eine Verschnaufpause angekündigt, die eine Trendwende des anhaltenden Drucks auf sinkende NAR bedeuten sollte. Diese stellte sich tatsächlich erst im ersten Halbjahr 2017 ein. Von 2016 auf 2017 sind lediglich Rückgänge um nur wenige Basispunkte erkennbar. In den stark nachgefragten Märkten München, Hamburg und Rhein-Main/Frankfurt liegen die NAR im ersten Halbjahr 2017 bei 4,9 % sowie jeweils 5 %. Unter allen Logistikregionen gibt es einen maximalen Rückgang von 15 Basispunkten im Vergleich zum Vorjahr. Einzige Ausnahme ist Stuttgart mit einer Renditekompression von rund 20 BP von Ende 2016 auf Q2/2017. Durch eine dynamische Ausweitung der Angebotssituation durch attraktive Neubauobjekte bleibt das Investmentpotenzial hoch, wohingegen in anderen Spitzenregionen, wie etwa München, teilweise schon mit Angebotsverknappung zu rechnen ist.

Abb. 51 STARKE KOMPRESSIION DER SPITZEN-NETTOANFANGSRENDITEN (NAR) VON 2012 ÜBER 2016 BIS Q2/2017*



Für dieses Jahr sind auch in dezentralen Regionen weitere, leichte Renditerückgänge zu beobachten. Da die anhaltende Nachfrage in den Top-Logistikregionen zu hohen Kaufpreisen führt, investieren lokale Akteure bereits abseits der beliebten Lagen. Dieser Nachfrageanstieg in peripheren Regionen wie Magdeburg, Aachen oder A4 Thüringen zeigt sich durch eine Kompression von durchschnittlich 8 BP (Δ Ende 2016 bis Q2/2017).

Trotz entschleunigter Renditekompression bieten Logistikimmobilien gegenüber anderen Immobilienklassen weiterhin einen signifikanten Renditevorteil. Der Investmentmarkt für Logistikimmobilien dürfte gegen Ende 2017 sein zyklisches Hoch fast erreicht haben, wobei auch weiterhin nicht von einem signifikanten Rückgang der Nachfrage auszugehen ist. Vielmehr gelangen alternative Lagen für nachhaltige Investments in den Fokus der Investoren. Es ist davon auszugehen, dass sich die Renditen auf dem aktuellen Niveau stabilisieren werden.



*In der Grafik gibt die oberste Markierung die Spitzen-NAR zu Beginn des Betrachtungszeitraums 2012 wieder. Die Markierung in der Mitte entspricht der Spitzen-NAR, die zum Ende des Betrachtungszeitraums 2016 Gültigkeit hatte. Die unterste Markierung zeigt die weitere, bisherige Kompression der NAR allein in den ersten zwei Quartalen 2017 an.



DIE MARKT- ATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIK- REGIONEN – REGIONALE ENTWICKLUNGSMUSTER

Die Lage von Logistikimmobilien in nachhaltig attraktiven Logistikregionen ist für Logistiker, Projektentwickler, Investoren und Finanzierer von enormer Bedeutung. Während Eigennutzer z. T. individuell motivierte Lageparameter als Entscheidungskriterium berücksichtigen, ist den oben genannten Akteuren wichtig, dass die Immobilie eine möglichst gute immobilienökonomische Nachhaltigkeit aufweist.

Um allen Marktteilnehmern eine Entscheidungshilfe zu geben, wo das Investment langfristig gesichert ist, wird ein Scoringverfahren durchgeführt, über das die Marktattraktivität der Logistikregionen gemessen wird. Wesentliche Einflussfaktoren sind die in den Vorkapiteln ermittelten Marktdaten, darunter das Bau- und Investmentvolumen von Logistikimmobilien. In Kombination mit weiteren immobilienökonomischen Werten aus dem RIWIS-System von bulwiengesa sowie regionalökonomischen Marktkennziffern zum Arbeits- und Absatzmarkt liegt das Scoring hiermit zum dritten Mal in Folge in dieser Studienreihe vor. Da die Berechnungsmethodik beibehalten wurde und langjährige Zeitreihen bei den Eingangsdaten vorliegen, können aussagekräftige Muster abgeleitet werden.



106 MESSUNG DER IMMOBILIENÖKONOMISCHEN MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN

Die Marktattraktivität aller 28 Logistikregionen wird durch ein Scoringverfahren berechnet. Dabei wird für jede wesentliche Marktkennziffer, beispielsweise der Flächenumsatz, die Bautätigkeit oder die Investmenttätigkeit usw., ein Oberscore berechnet. Die einzelnen Oberscores werden für jede Logistikregion zu einem Gesamtscore verrechnet. Dabei fließen sie nahezu gleichgewichtet in das Modell ein. Lediglich die Scorewerte zur Nachfrage (Investment- und Flächennachfrage) werden leicht höher gewichtet, da durch das Modell insbesondere die langfristig stabile immobilienökonomische Tragfähigkeit ausgedrückt werden soll und diesen beiden Faktoren dabei eine besondere Bedeutung zukommt. Das Berechnungsschema hat sich im Vergleich zum vergangenen Jahr nicht verändert. Die in

der Studie enthaltene Klappkarte führt neben übergeordneten Informationen zu den Logistikregionen auch die wichtigsten Kennzahlen, die im Scoring verwendet werden, detailliert auf.

Bei dem Scoringssystem handelt es sich um eine rein immobilienökonomische Betrachtung (z. B. Mieten/Renditen), eine logistische Sichtweise wird nicht berücksichtigt. Im Sinne einer besseren Interpretationsfähigkeit wurden alle Scoringergebnisse um ein Schulnotensystem (1 bis 6) ergänzt, um eine bessere und einfache Lesbarkeit zu gewährleisten. Allerdings müssen diese aufgrund mathematischer Methoden wie der Standardisierung aller Werte beispielsweise im Gesamtvergleich nicht zwangsläufig die komplette Bandbreite (1 bis 6) ausreizen.

Abb. 52 OBERSCORES UND GEWICHTUNGEN IM RAHMEN DES SCORINGSYSTEMS DER LOGISTIKREGIONEN

DAS SCORINGSYSTEM DER LOGISTIKATTRAKTIVITÄT		
OBERSCORE	ANALYSEASPEKT DER PARAMETER IN DER LOGISTIKREGION	GEWICHTUNG
Angebots-score	Angebot an Bestandsflächen und Teilraumgröße im Gesamtgefüge Höhe und Dynamik der Neubautätigkeit Bedeutung der Bautätigkeit am Gesamtbestand	10 %
Nachfrage-score	Höhe des stabilisierten Flächenumsatzes, Dynamik des Flächenumsatzes Bedeutung des Vermietungsmarktes am Gesamtumsatz Ausgeglichenheit und Stabilität der Branchennachfrage	20 %
Mieten-score	Höhe, Dynamik und Prognose der Spitzenmieten in den Bestlagen Höhe, Dynamik und Prognose der Durchschnittsmieten in der Fläche	10 %
Investment-nachfragescore	Höhe, Dynamik und Marktbedeutung der Investmentnachfrage in qm Höhe, Dynamik und Stabilität der Investmentnachfrage in Euro	20 %
Rendite-score	Höhe, Dynamik und Prognose der stabilisierten Spitzenrenditen (netto) in den Bestlagen Höhe, Dynamik und Prognose der Durchschnittsrenditen (netto) in der Fläche	10 %
Grundstücks-score	Höhe, Dynamik und Stabilität der Maximumpreise für gewerbliches Bauland in den Bestlagen Höhe, Dynamik und Stabilität der Durchschnittspreise für gewerbliches Bauland in der Fläche	10 %
Regional-score 1	Höhe, Dynamik und Stabilität der Bevölkerung Höhe und Dynamik der Bruttowertschöpfung absolut und Anteil des Wirtschaftszweigs Handel und Verkehr	10 %
Regional-score 2	Höhe und Dynamik der Erwerbstätigen absolut und Anteil des Wirtschaftszweigs Handel und Verkehr	10 %

Abb. 53 DIE MARKTATTRAKTIVITÄT UND DIE EINZELNEN OBERSCORES IN DER ÜBERSICHT

LOGISTIKREGION	RANG	GESAMTSORE MARKT- ATTRAKTIVITÄT	SCHULNOTE	VERÄNDERUNG IM RANG 2016 – 2017
München	1	1,64	1	1 ↑
Berlin	2	1,71	1	1 ↑
Hamburg	3	2,02	2	-2 ↓
Halle/Leipzig	4	2,06	2	2 ↑
Niederbayern	5	2,06	2	7 ↑
Rhein-Ruhr	6	2,09	2	4 ↑
Rhein-Main/Frankfurt	7	2,13	2	-2 ↓
Stuttgart	8	2,17	2	3 ↑
Köln	9	2,18	2	-2 ↓
Düsseldorf	10	2,19	2	-6 ↓
Hannover/Braunschweig	11	2,20	2	-2 ↓
Rhein-Neckar	12	2,34	2	2 ↑
Münster/Osnabrück	13	2,37	2	9 ↑
Bremen und Nordseehäfen	14	2,43	2	-6 ↓
Ostwestfalen-Lippe	15	2,53	3	0 –
Oberrhein	16	2,64	3	10 ↑
Augsburg	17	2,69	3	-4 ↓
A4 Sachsen	18	2,72	3	1 ↑
Dortmund	19	2,80	3	-2 ↓
Nürnberg	20	2,82	3	-4 ↓
Aachen	21	2,86	3	2 ↑
Saarbrücken	22	2,92	3	5 ↑
A4 Thüringen	23	2,92	3	-2 ↓
Koblenz	24	2,93	3	0 –
Bad Hersfeld	25	3,05	4	-7 ↓
Kassel/Göttingen	26	3,05	4	-6 ↓
Ulm	27	3,10	4	-2 ↓
Magdeburg	28	3,16	4	0 –



DISTRIBUTIONSZENTRUM
IN MÖNCHENGLADBACH
(Quelle: BREMER)

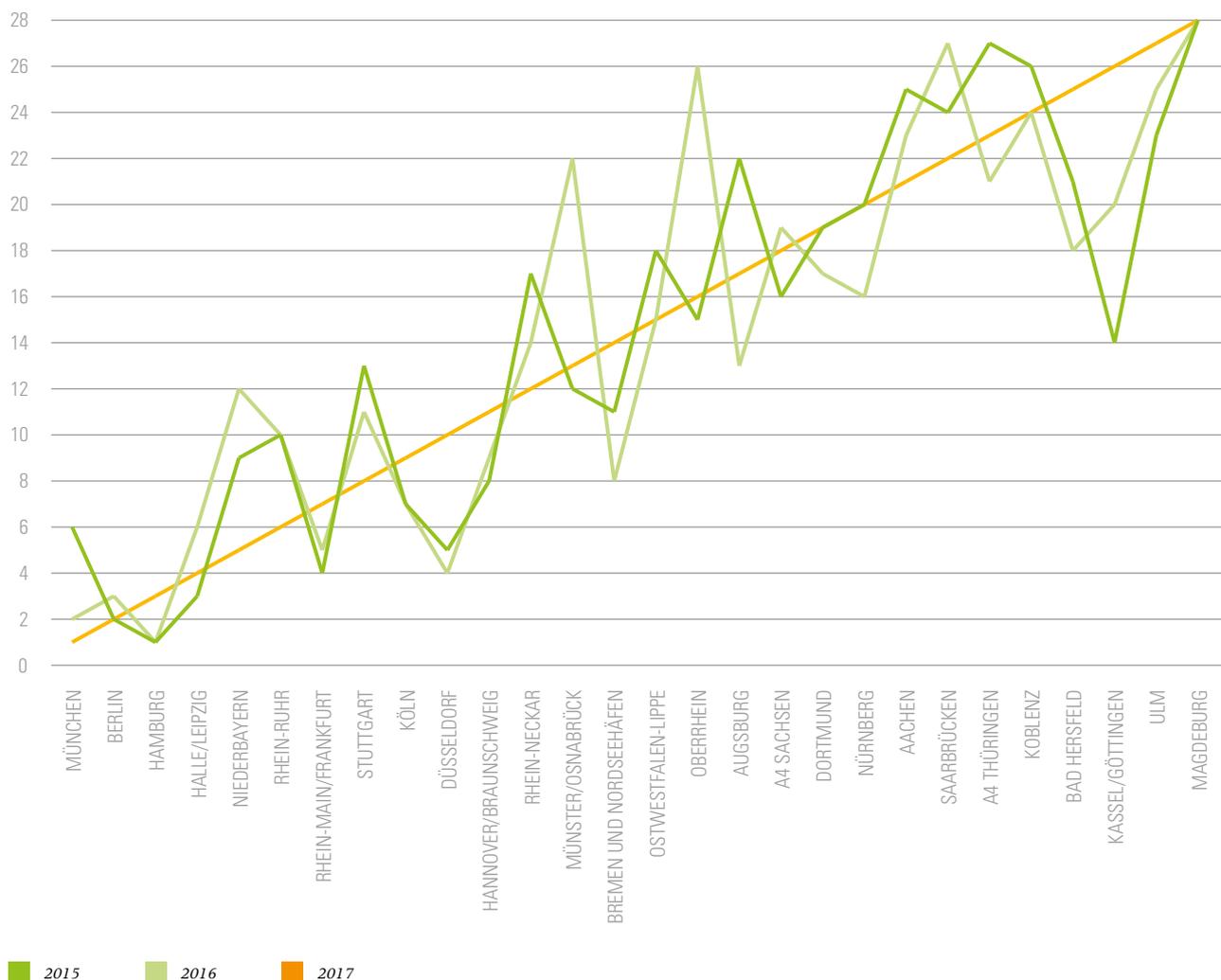
VERGLEICH DER IMMOBILIENÖKONOMISCHEN MARKTATTRAKTIVITÄT DER LOGISTIKREGIONEN ZUM VORJAHR

Das Ranking der Marktattraktivität der einzelnen Logistikregionen hat sich im Vergleich zum Vorjahr teilweise signifikant verändert. Zwar blieben bei wenigen Regionen, und damit mehr als im letzten Jahr, die Positionen stabil, jedoch veränderte sich die Zusammensetzung des Rankings in einigen Teilen erheblich. So weisen einige Standorte trotz verbesserter Marktentwicklung einen Abstieg im Ranking auf, da sich wiederum andere Regionen noch deutlich dynamischer entwickelten. Dies lässt sich am insgesamt deutlich verbesserten Durchschnitt über die Scorewerte sämtlicher Regionen plakativ ablesen. Lag dieser 2016 noch bei 3,19, so hat sich der Wert für dieses Jahr auf 2,48 verbessert.

VERÄNDERUNGEN IN DER FÜHRUNGSGRUPPE – MÜNCHEN DER NEUE SPITZENREITER

Für die Top 10 der deutschen Logistikregionen sind im diesjährigen Vergleich wesentliche Veränderungen zu verzeichnen. So verlor Hamburg seine Spitzenposition an München und auch Berlin zog an der Hansestadt vorbei auf Rang 2. Wesentliche Treiber dieser Entwicklung sind die dynamische Nachfrage (Flächen, Investments) in München und das starke Mietpreiswachstum in Berlin. Zudem können beide Logistikregionen durch eine überdurchschnittliche sozio- und regionalökonomische Performance punkten.

Abb. 54 RANKING DER LOGISTIKREGIONEN IM JAHRESVERGLEICH, 2015–2017



Die Logistikregion Hamburg kann sich zwar weiterhin als einer der Top-Standorte in Deutschland positionieren, bleibt aber hinsichtlich der Nachfrage- und Mietentwicklung sowie der ökonomischen Rahmenparameter in diesem Jahr hinter München und Berlin zurück. Dennoch besticht die Hansestadt weiterhin durch eine hohe Bautätigkeit und Flächenverfügbarkeit sowie eine rege Investmentnachfrage.

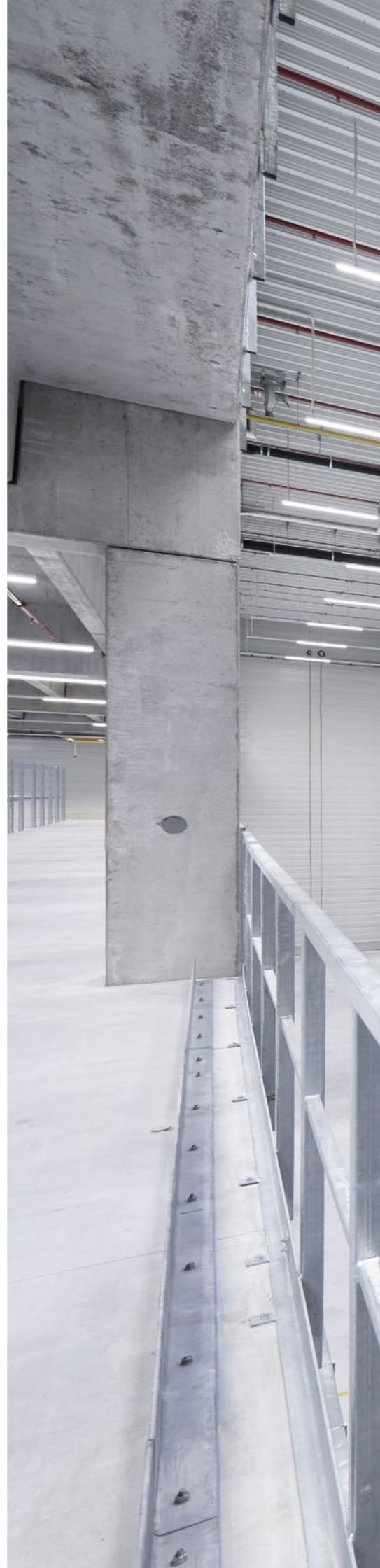
Zu weiteren Aufsteigern zählen die Region Rhein-Ruhr (+ 4 Positionen zum Vorjahr) sowie Stuttgart und Niederbayern mit einem Sprung um 3 bzw. 7 Ränge nach vorn. Während in Rhein-Ruhr die Performance bei Nachfrage und Investment zu den stärksten im Regionenvergleich zählt, zeichnet sich Niederbayern durch eine sehr positive Entwicklung im Bereich des Flächenangebotes aus. Zudem gehört die Region hinsichtlich der Mietpreise erneut zu den Top-Logistikregionen der Republik. Der Region Stuttgart gelingt der Sprung nach oben hingegen vor allem durch die hohe Investmentnachfrage und die überaus positive regionalwirtschaftliche Entwicklung.

Das obere Drittel wird durch die Logistikregionen Halle/Leipzig, Rhein-Main/Frankfurt und Köln vervollständigt. Entgegen der Vorjahresentwicklung kann Halle/Leipzig dank einer positiven Angebots-Nachfrage-Relation und positiver ökonomischer Rahmenbedingungen wieder Ränge im Scoring gut machen und positioniert sich auf Platz 4. Rhein-Main verliert hingegen zwei Ränge, da insbesondere die Nachfrage hinter dem Niveau der Vorjahre zurückblieb.

AUFSTEIGER MÜNSTER/OSNABRÜCK UND DIE REGION OBERRHEIN

Nachdem die Regionen Münster/Osnabrück und Oberrhein im letzten Jahr zu den größten Verlierern zählten, machen sie im diesjährigen Scoring den größten Sprung nach vorn. So gewinnt Münster/Osnabrück neun Ränge, vor allem getrieben durch eine dynamische Entwicklung in der Nachfrage. Auch das sozio- und regionalökonomische Umfeld zeigt sich deutlich verbessert. Die Region Oberrhein profitiert bei ihrem Anstieg um zehn Ränge hingegen von einer deutlichen Verbesserung des Mietniveaus sowie der Investmentnachfrage.

Zu den größten Absteigern im Mittelfeld zählen Düsseldorf (-6), Bremen (-6) und Augsburg (-4). Anzuführen ist hier jedoch, dass die Entwicklung in den drei Regionen überwiegend stabil verlief und der Abstieg im Ranking vor allem auf die aktuell höhere Dynamik in anderen Regionen zurückzuführen ist. Mittelfristig ist hier auch wieder eine gegenläufige Entwicklung realistisch.





INNENANSICHT EINER
HALLE FÜR TEXTILLOGISTIK
(Quelle: BREMER)

UNTERES DRITTEL MIT ZAHLREICHEN ABSTEIGERN

Das untere Tabellendrittel wird geprägt durch zahlreiche Regionen, die im Vergleich zum Vorjahr im Ranking verloren haben. Besonders stark fällt dies bei den Logistikstandorten Bad Hersfeld, Kassel/Göttingen und Nürnberg aus. Diese Entwicklung im mitteldeutschen Raum ist vor allem der geringen Bautätigkeit und Nachfrage geschuldet. Zudem fällt die Investmenttätigkeit unterdurchschnittlich aus. Festzuhalten ist ergänzend,

dass sich Logistikaktivitäten in die jeweils benachbarten größeren Regionen verlagern. Einzige Aufsteiger im unteren Drittel sind mit Saarbrücken und Aachen zwei sehr kleine Regionen. Hier wirken sich Verbesserungen im Mietniveau und der Investmentaktivität spürbar aus. Am Ende des Rankings findet sich erneut Magdeburg wieder. Zwar zeigt auch die Region in Sachsen-Anhalt eine deutliche Verbesserung der Marktattraktivität. Sowohl Angebot und Nachfrage als auch die ökonomischen Rahmenbedingungen bleiben jedoch hinter den anderen Regionen zurück.

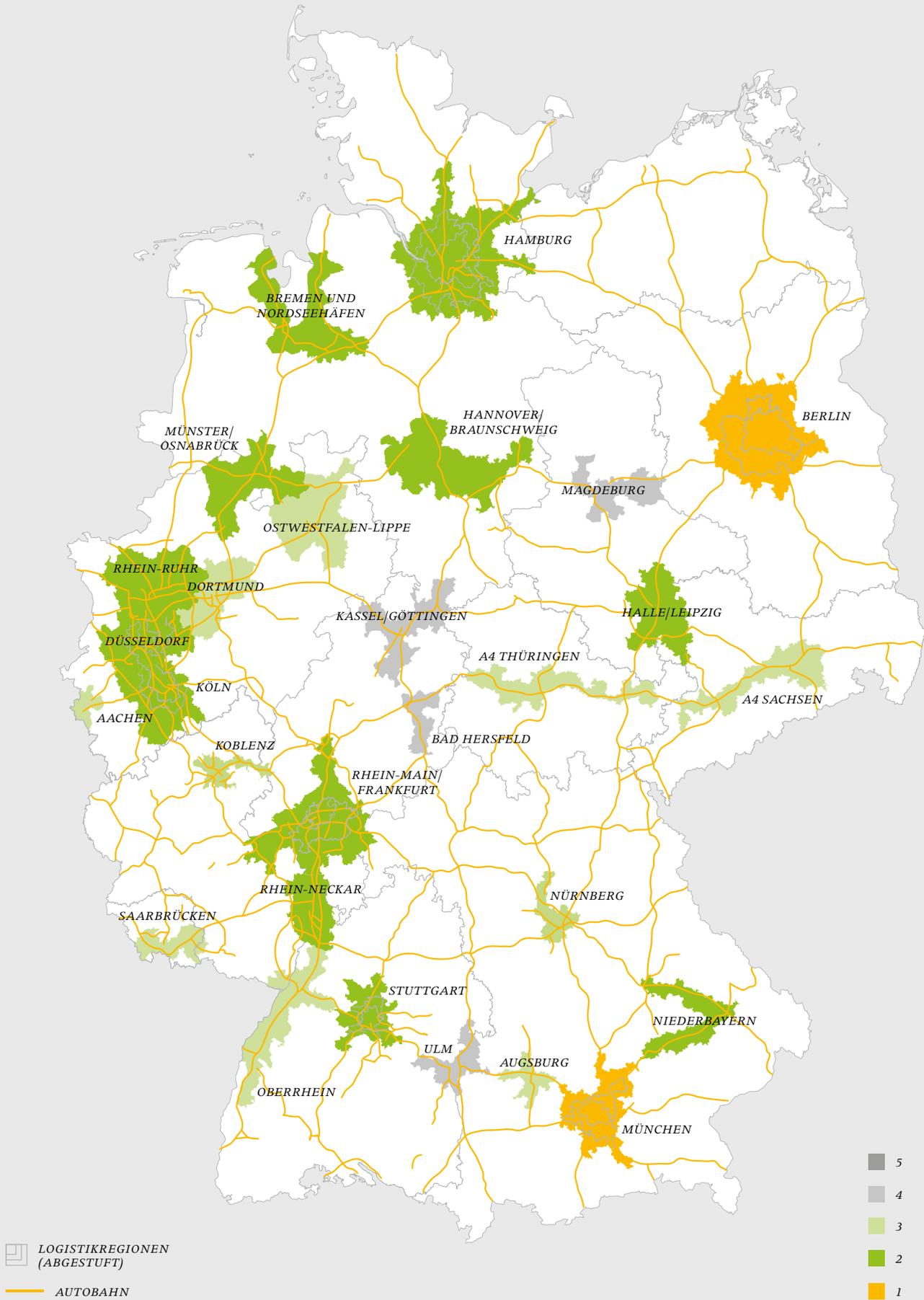
NACHFRAGEMUSTER DER LOGISTIKREGIONEN VERSCHIEBEN SICH

Der Markt ist in Bewegung und von hoher Dynamik geprägt. Ähnlich wie in anderen Immobiliensegmenten lässt sich dabei erkennen, dass Metropolregionen eine hohe Strahlkraft, eine hohe Logistikzentralität entwickeln. Möglichst zentral in Deutschland gelegene Logistikregionen wie Kassel/Göttingen oder Bad Hersfeld nehmen dabei an Relevanz ab. Die dortigen HUBs, die vor allem für den Nachtsprung wichtig waren, werden genau aus diesem Grund weniger bedeutsam. Der Nachtsprung entfällt langfristig – möglichst nahe an den Kunden zu sein, um am gleichen Tag oder in einer Stunde beliefern zu können, wird dagegen immer wichtiger. Und hier punkten die Klassiker der Top-7-Standorte, die auch im Bereich der Wohn- und Büroimmobilien im Fokus stehen. Dies bedeutet natürlich, dass die Flächenkonkurrenz zunimmt. Hier werden alternative Konzepte und neue Denkweisen benötigt, um die Anforderungen aller Nutzergruppen erfüllen zu können – wie die Ausführungen zur Citylogistik (Kap. 4) aufzeigen.

DIE LANDKARTE DER LOGISTIK- REGIONEN BEWEGT SICH: DEUTLICHE FOKUSSIERUNG AUF METROPOLEN

Neben den Top-7-Standorten bilden sich zusätzlich einige weitere Logistikregionen aus, die zwar auch über eine gewisse Anzahl an Konsumenten und Arbeitskräften verfügen, aber deutlich kleiner sind als die Top 7. Diese Standorte sind Auffangbecken für großflächigere Logistiksiedlungen, die in den Metropolregionen keinen Platz mehr finden. Gleichzeitig liegen sie meist an wichtigen Straßenverbindungen, die einen schnellen Transport in die Metropolen ermöglichen. Hier finden sich meist noch Flächen und Arbeitskräfte. Beide werden in den Metropolregionen mittlerweile zur Mangelware. Beispiele für solche Logistikregionen sind Hannover/Braunschweig, Halle/Leipzig sowie Niederbayern. Regionen mit verkehrsoptimierten Lagen wie Kassel/Göttingen und Bad Hersfeld verfügen zwar auch über eine gute Lage im Straßennetz und teilweise noch freie Flächen – die schnell erreichbare Konsumentenmasse sowie die Arbeitskräfteverfügbarkeit sind hier jedoch zu gering.

Abb. 55 MARKTATTRAKTIVITÄT DER 28 LOGISTIKREGIONEN DEUTSCHLANDS
(GESAMTSCORING NACH SCHULNOTEN)





DISTRIBUTIONSZENTRUM IN KLEINAITINGEN
(Quelle: BREMER)

FINANZIERUNG VON CITYLOGISTIK- IMMOBILIEN – EINSCHÄTZUNG DES RISIKOPROFILS

Die Bautätigkeit befindet sich auf einem Rekordniveau. Sie konzentriert sich im System der Citylogistik jedoch auf die großen E-Fulfillmentcenter sowie regionale Umschlag- und Nachschubimmobilien. Citylogistikimmobilien werden bisher allerdings praktisch nicht errichtet. Was sind die Gründe? Ist die Citylogistikimmobilie bisher nicht bei den Kreditgebern angekommen? Wie werden Skalierbarkeit und Risikoprofil von citylogistisch nutzbaren Immobilien aktuell und in Zukunft eingeschätzt?

Auch in diesem Jahr sind die Einschätzungen und Ausblicke der Experten- und Panelbefragung hochinteressant.

DR. THOMAS STEINMÜLLER, CAPTEN:

„Die Dynamik bei Technik und Konsum geht nicht spurlos an der Immobilienwelt vorbei: Wir gehen davon aus, dass die guten Mieter von heute die schlechten von morgen sind. Und diejenigen, die wir heute nach Hause schicken, sind die Mieter von morgen.“



116 RENDITE-RISIKO-PROFILE SIND IM WANDEL BEGRIFFEN

Trotz des allgemeinen Vormarsches des Onlinehandels und des damit verbundenen steigenden Lieferaufkommens scheint es fraglich, ob sich Same Hour Delivery (SHD) in Deutschland flächenübergreifend etabliert. Immobilien, die für SHD konzipiert sind, scheinen deshalb nur in A- und womöglich auch in B-Städten sinnvolle Investmentmöglichkeiten zu sein. Nur in einem stark urbanisierten Umfeld besteht eine wirtschaftlich ausreichende Kundendichte.

DR. THOMAS STEINMÜLLER, CAPTEN:

„Bei Citylogistik gibt es eine klare Trennung zwischen urbanen und nicht-urbanen Regionen. In B- und C-Städte zu investieren kann ein Risiko sein, weil dort andere Strukturen vorherrschen.“

Was aber gilt für Städte, in denen die Umsetzung einer auf Same Day Delivery (SDD) und SHD geprägten innerstädtischen Supply Chain mittelfristig Realität wird? Die Kreditgeber interessiert insbesondere die zukünftige Marktfähigkeit einer Immobilie. Neben einem funktionierenden Konzept ist die Ermittlung des generellen Bedarfs an dem entwickelten Immobilientyp dabei essenziell für dessen Zukunftsfähigkeit. Für Spezialimmobilien steht tendenziell eine deutlich geringere Vergleichsdatenmenge zur Verfügung. Sie sind somit ein wesentlich anspruchsvolleres Produkt.

In diesem Kontext wird stets das Rendite-Risiko-Profil einer Immobilienfinanzierung geprüft. Was sind die Risikofaktoren und was spricht für ein solches Investment?

Interessanterweise ist es gar nicht das Spezialwissen für Citylogistikimmobilien, was die meisten Kreditgeber vorsichtig handeln lässt. In der Annahme eines bestehenden Kreditvertrages mit z. B. Büronutzung ist es die Umnutzung zu Citylogistik, was Kreditgeber zögern lässt. Hintergrund ist ein womöglich geringerer zu erwartender Cashflow verglichen zu z. B. Büro- oder Einzelhandelsnutzung.

Neben den erwarteten geringeren Mieteinnahmen verglichen mit z. B. Büro- oder Handelsnutzungen wird der bislang nicht abschätzbare Bedarf am Immobilientyp für die letzte und die allerletzte Meile von den Kreditgebern als häufiger Grund dafür benannt, Citylogistikimmobilien nicht zu finanzieren. Aktuell existieren kaum Benchmarks, die bei einer Kreditentscheidung herangezogen werden könnten.

Abb. 56 WAS SPRICHT AUS SICHT DES KREDITGEBERS DERZEIT GEGEN DIE FINANZIERUNG EINER CITYLOGISTIKIMMOBILIE FÜR DIE LETZTE UND ALLERLETZTE MEILE?

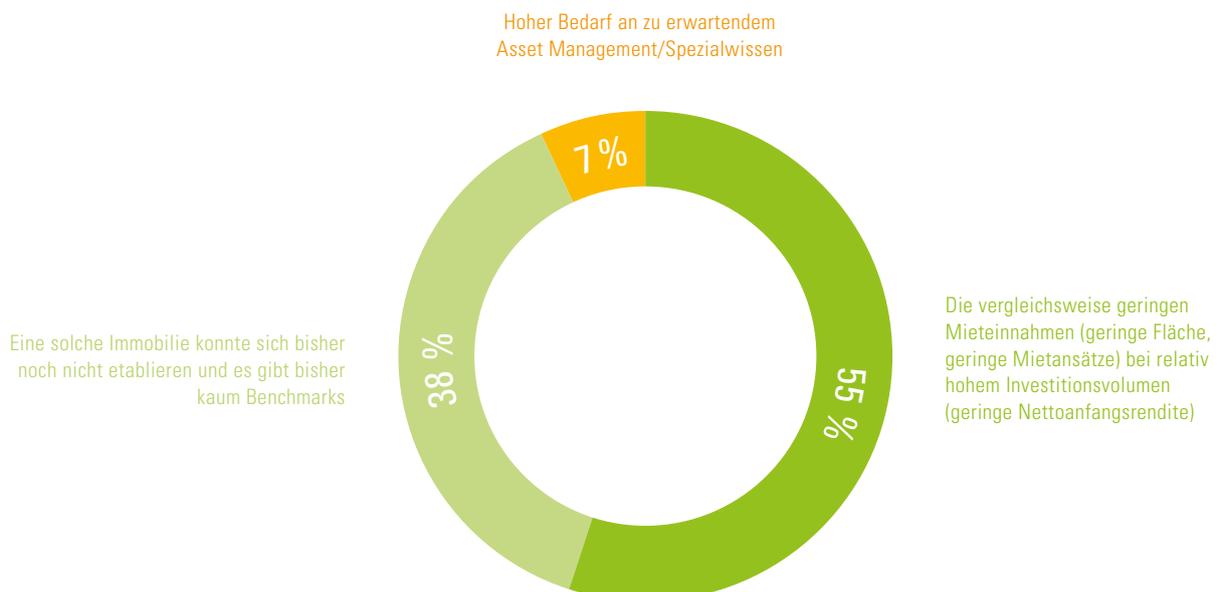
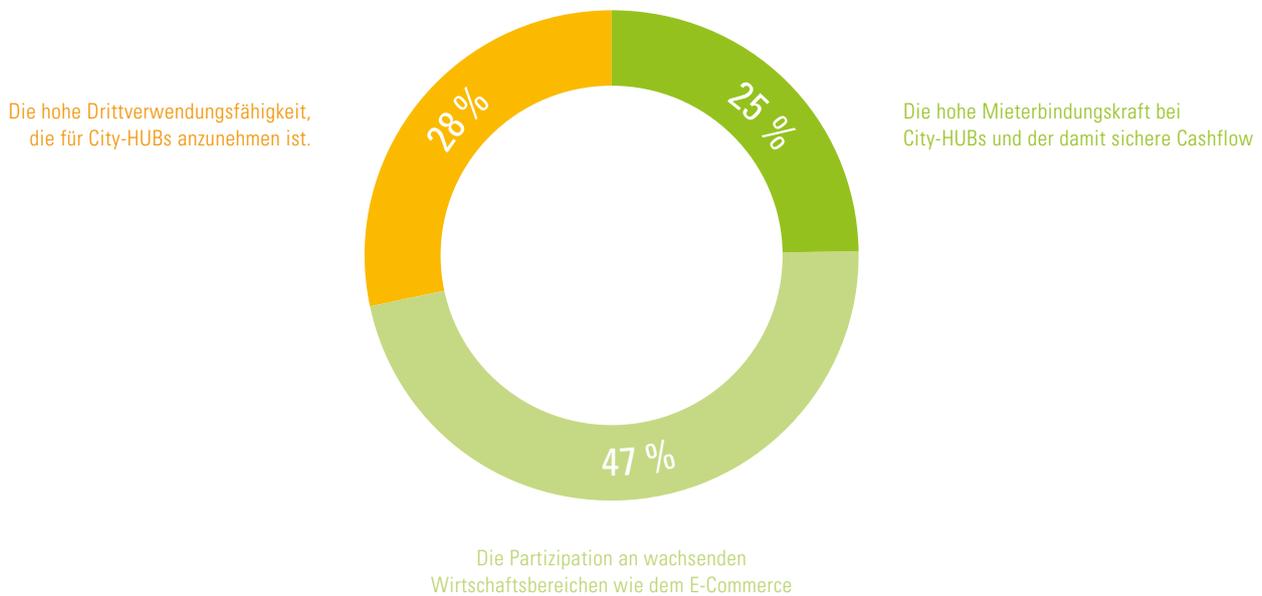


Abb. 57 WAS SPRICHT AUS SICHT DES KREDITGEBERS DERZEIT FÜR DIE FINANZIERUNG EINER CITYLOGISTIKIMMOBILIE FÜR DIE LETZTE UND ALLERLETZTE MEILE?



Die befragten Kreditgeber sehen aber auch durchaus positive Eigenschaften von Citylogistikimmobilien. So geht knapp die Hälfte der Befragten (47 %) davon aus, dass E-Commerce als wachsender Wirtschaftsbereich eine wesentliche und positive Partizipationsmöglichkeit eröffnet. Ein gutes Viertel der Befragten (28 %) erkennt bereits die hohe Drittverwendungsfähigkeit im Sinne einer Nutzbarkeit auch für gänzlich andere Mietergruppen (Handel, Büro usw.) als positive Eigenschaft an. Das übrige Viertel spricht sich dafür aus, dass Mieter von Citylogistikimmobilien über eine hohe Mieterbindungskraft verfügen und damit sichere Cashflows erzeugen.

DERZEIT NOCH EINE UNBEKANNTE UND EIN SPEZIALFALL – FINANZIERUNG EINER CITYLOGISTIKIMMOBILIE IST TEURER

Aus Sicht des Kreditgebers sprechen durchaus gewichtige Gründe für ein Engagement bei Citylogistikimmobilien. Es sprechen aber auch einige dagegen. Im Feld der Citylogistikimmobilien hat die Experimentierphase, in welcher eine entsprechende Expertise aufgebaut wird, gerade erst begonnen. Der Erfolg der Konzepte, die aktuell auf dem Markt ge-

testet werden, wird sich erst mittelfristig beurteilen lassen. Solange noch nicht klar ist, wie ein marktgängiges Produkt aussieht, werden Finanzierer vorsichtig agieren und Margenaufschläge vornehmen.

Während die Logistikimmobilie auf der „grünen Wiese“ mittlerweile quasi ein Standardprodukt auch bei Kreditgebern geworden ist, stellt die Citylogistikimmobilie für viele noch eine Unbekannte dar. Auch aus diesem Grund schätzen die meisten befragten Kreditgeber (48 %), dass die Margen für Citylogistikimmobilien höher ausfallen werden als bei den großflächigen Objekten vor den Stadttoren. Immerhin ein Drittel geht davon aus, dass sie eher gleich ausfallen werden. 18 % votieren sogar für günstigere Margen.

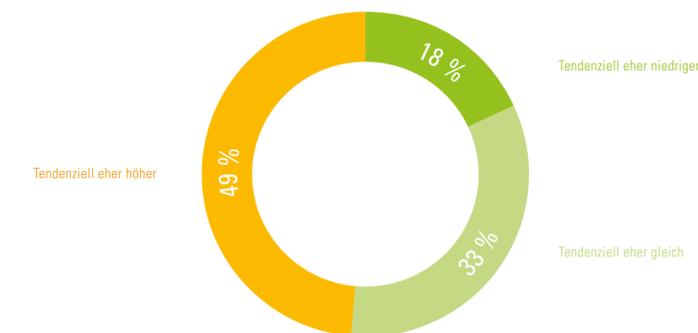
PROF. TOBIAS JUST, IREBS IMMOBILIENAKADEMIE:

„Je häufiger ein Konzept in anderen Städten umgesetzt werden kann, desto interessanter ist es auch für Finanzierer. Insellösungen sind für Finanzierer Sonderimmobilien und bedürfen immer hoher Expertise. Ein Kreditgeber muss sozusagen ein Metaexperte für viele Immobilienprodukte sein. Dies macht es ihm, insbesondere wenn es sich um komplexe Produkte handelt, schwer.“

ÜBERSICHT DER WICHTIGSTEN KENNZAHLEN DER 28 DEUTSCHEN LOGISTIKREGIONEN		A4 SACHSEN	A4 THÜRINGEN	AACHEN	AUGSBURG	BAD HERSFELD	BERLIN	BREMEN UND NORDSEEHÄFEN	DORTMUND	DÜSSELDORF	HALLE/LEIPZIG	HAMBURG	HANNOVER/ BRAUNSCHWEIG	KASSEL/ GÖTTINGEN	KOBLENZ	KÖLN	MAGDEBURG	MÜNCHEN	MÜNSTER/ OSNABRÜCK	NIEDERBAYERN	NÜRNBERG	OBERRHEIN	OSTWESTFALEN- LIPPE	RHEIN-MAIN/ FRANKFURT	RHEIN-NECKAR	RHEIN-RUHR	SAARBRÜCKEN	STUTTGART	ULM	
Übergeordnete Informationen	Größe der Logistikregion in qkm (2017)	1.984	1.913	364	451	719	4.419	2.748	1.696	2.000	2.089	4.988	3.318	1.903	645	2.259	1.380	2.877	2.373	1.868	1.052	2.603	2.637	4.152	1.412	2.817	925	1.934	1.107	
	Bodenfläche nach Art der tatsächlichen Nutzung: Industrie- und Gewerbefläche in Tsd. qm (2013)	45	28	8	14	7	104	60	51	73	74	113	77	22	16	55	20	34	38	22	21	72	49	78	55	114	30	49	22	
	Bruttoinlandsprodukt (Schätzung) in Mrd. Euro (2012)	35,3	21,0	15,0	17,9	7,7	128,9	46,7	50,6	109,7	32,8	137,4	77,0	23,4	18,4	105,1	10,6	131,7	37,7	26,3	39,5	55,3	51,4	169,9	60,1	101,7	24,1	93,2	18,7	
	Arbeitslose in Tsd. (2016)	53	27	24	9	4	187	54	84	123	47	110	67	14	4	113	24	48	35	12	26	22	32	91	36	188	28	45	10	
Unteren anderem im Scoring verwendete Eckdaten																														
Angebotsscore	Investmentfähiger Bestand in Tsd. qm (2017)	60	147	90	132	60	205	277	200	450	26	147	260	54	179	476	46	196	94	88	217	256	113	587	155	417	24	168	28	
	Neubaufäche der Logistikregion in Tsd. qm (2012 – 2016)	202	661	107	228	89	691	649	418	1.166	573	899	865	407	278	414	107	540	508	783	301	660	429	1.487	621	627	92	633	284	
Nachfragescore	Flächenumsatz in der Logistikregion in Tsd. qm (Mittelwert 2012 – 2016)	55	139	41	55	21	407	198	215	331	204	631	259	72	18	227	23	348	156	187	91	142	150	506	189	360	27	220	68	
	Anteil des Vermietungsumsatzes in % (2012 – 2016)	20 %	52 %	50 %	75 %	79 %	74 %	56 %	76 %	73 %	78 %	64 %	60 %	67 %	57 %	74 %	7 %	54 %	44 %	67 %	69 %	68 %	38 %	70 %	58 %	53 %	51 %	49 %	32 %	
Branchennachfrage in der Logistikregion (2011–2015 in %)	im Bereich Logistik, Transport	49,9 %	31,3 %	35,8 %	75,7 %	79,1 %	43,4 %	57,7 %	39,9 %	34,0 %	63,5 %	51,9 %	43,6 %	69,2 %	20,4 %	54,3 %	58,8 %	58,8 %	40,4 %	46,2 %	63,1 %	43,2 %	48,1 %	55,5 %	47,2 %	45,4 %	67,9 %	37,9 %	41,3 %	
	im Bereich Handel	25,6 %	59,1 %	39,3 %	12,2 %	7,6 %	39,4 %	21,1 %	51,9 %	39,4 %	19,9 %	24,7 %	30,0 %	19,1 %	54,8 %	25,8 %	41,2 %	20,4 %	34,3 %	2,2 %	6,7 %	28,7 %	32,3 %	28,4 %	34,5 %	34,3 %	7,1 %	21,9 %	28,8 %	
	im Bereich Verarbeitendes Gewerbe	23,8 %	9,3 %	21,7 %	10,6 %	5,4 %	14,3 %	19,8 %	6,0 %	24,8 %	15,6 %	17,6 %	18,9 %	8,5 %	20,8 %	11,4 %	0,0 %	17,4 %	23,0 %	48,8 %	13,1 %	27,3 %	19,1 %	12,0 %	17,2 %	16,9 %	25,0 %	38,7 %	29,9 %	
	im Bereich Sonstiges	0,7 %	0,3 %	3,2 %	1,5 %	8,0 %	2,9 %	1,5 %	2,3 %	1,8 %	1,0 %	5,8 %	7,4 %	3,2 %	3,9 %	8,5 %	0,0 %	3,4 %	2,3 %	2,8 %	17,0 %	0,9 %	0,5 %	4,1 %	1,1 %	3,5 %	0,0 %	1,5 %	0,0 %	
Mietenscore	Spitzenmieten in der Logistikregion in Euro (2016 in Stadt*)	4,20	4,00	5,20	4,90	4,40	4,90	4,30	5,10	5,40	4,50	5,70	5,80	4,30	4,50	5,60	4,20	6,80	4,40	5,20	5,00	5,20	4,30	6,10	5,30	5,00	4,40	6,10	5,00	
	Durchschnittsmieten in der Logistikregion in Euro (2016)	3,00	2,80	3,80	3,90	3,30	4,00	3,20	3,40	4,00	3,50	4,50	3,40	3,10	3,40	4,10	3,30	5,10	3,40	4,40	3,60	3,50	3,00	4,80	3,90	3,40	3,20	4,60	4,20	
Investmentnachfrage	Investmenttätigkeit in der Logistikregion in Tsd. qm (2012 – 2016)	113	540	157	394	227	1.071	940	1.163	1.438	1.640	1.571	939	493	319	1.179	23	936	312	571	1.002	918	438	2.963	541	997	146	638	314	
	Investmenttätigkeit in der Logistikregion in Mio. Euro (2012 – 2016)	79	291	127	274	114	719	588	647	1.121	925	1.478	667	295	214	1.024	3	953	234	370	548	635	317	1.913	476	734	104	560	236	
Renditescore	Spitzenrendite (Netto) in der Logistikregion in % (2016 in Stadt**)	7,20	7,70	7,90	7,30	8,60	5,10	6,00	6,00	5,30	5,60	5,10	5,90	6,40	7,40	5,30	8,80	5,00	7,30	6,50	6,50	6,90	7,30	5,15	7,30	5,60	6,80	5,40	6,60	
	Durchschnittsrendite (Netto) in der Logistikregion in % (2016)	9,20	9,30	8,80	8,20	9,80	7,10	7,90	8,50	8,00	7,60	6,60	8,40	8,50	8,90	7,80	9,80	5,90	8,50	7,60	7,60	8,70	9,20	7,10	8,70	8,70	8,00	7,00	8,60	
Grundstücksscore	Maximum-Grundstückspreise in der Logistikregion in Euro (2016 in Stadt***)	110	100	195	180	120	150	130	280	400	130	220	240	95	150	160	65	1.500	150	320	275	310	90	480	350	125	150	700	195	
	Durchschnitts-Grundstückspreise in der Logistikregion in Euro (2016)	75	65	115	125	85	95	60	90	280	75	160	140	65	100	115	40	660	80	250	170	195	60	325	270	80	80	470	130	
Regionalscore 1	Bevölkerung in Tsd. Einwohner (2015)	1.429	741	554	286	220	3.688	1.086	1.677	2.947	1.056	3.078	1.753	378	113	2.888	501	2.177	1.274	644	783	920	946	2.915	1.226	3.433	703	2.063	445	
	Bruttowertschöpfung insgesamt in Mrd. Euro (2014)	38,3	20,4	16,4	11,4	6,7	111,4	39,1	46,7	113,0	27,7	127,6	72,5	13,0	6,6	112,0	12,6	130,4	40,9	27,0	36,3	36,0	32,2	144,1	49,6	95,8	24,2	99,5	15,7	
	Bruttowertschöpfung Handel & Verkehr in Mrd. Euro (2014)	6,8	3,7	3,1	2,0	1,4	23,8	9,9	9,5	27,0	5,9	38,4	13,9	2,7	1,3	31,0	2,3	35,4	8,7	3,6	8,0	8,4	6,9	36,5	8,9	18,8	4,4	17,8	3,3	
Regionalscore 2	Erwerbstätige insgesamt (in Tsd.) (2014)	770,8	418,3	293,4	191,0	125,2	1.916,7	650,5	811,0	1.626,8	549,4	1.771,5	1.051,2	227,5	102,8	1.565,0	246,8	1.485,3	717,8	410,1	563,0	550,6	528,5	1.835,2	732,3	1.574,2	407,2	1.248,3	259,7	
	Erwerbstätige im Sektor Handel & Verkehr (in Tsd.) (2014)	181,3	100,1	74,8	44,4	33,7	502,1	179,9	230,3	467,3	138,0	571,5	259,0	57,5	27,0	442,4	57,6	439,4	193,3	95,1	149,6	152,3	138,2	548,4	177,1	405,8	99,4	296,3	64,3	
	SVP-Beschäftigte insgesamt in Tsd. (2014)	545,6	324,2	168,8	188,4	84,5	1.496,0	513,0	548,9	1.092,7	454,5	1.350,3	804,2	265,9	183,7	1.000,6	149,8	1.130,0	406,8	278,9	457,5	565,1	574,3	1.631,6	606,3	1.058,1	277,8	880,5	199,9	
	SVP-Beschäftigte im Sektor Handel & Verkehr in Tsd. (2014)	137,7	74,1	49,6	31,5	23,1	352,8	127,3	156,4	332,1	102,1	416,3	189,9	39,2	18,2	304,8	44,8	326,8	134,1	65,7	113,5	108,8	100,2	406,9	127,4	276,5	71,8	219,4	46,1	
	Spitzenmiete in der Logistikregion bezieht sich auf:	* Dresden	* Jena	* Aachen	* Augsburg	* Fulda	* Berlin	* Bremen	* Dortmund	* Ratingen	* Leipzig	* Hamburg	* Wolfsburg	* Kassel	* Koblenz	* Köln	* Magdeburg	* München	* Osnabrück	* Regensburg	* Nürnberg	* Karlsruhe	* Bielefeld	* Frankfurt	* Heidelberg	* Duisburg	* Saarbrücken	* Stuttgart	* Ulm	
	Spitzenrendite in der Logistikregion bezieht sich auf:	** Dresden	** Erfurt	** Aachen	** Augsburg	** Fulda	** Berlin	** Bremen	** Dortmund	** Düsseldorf	** Leipzig	** Hamburg	** Hannover	** Kassel	** Koblenz	** Köln	** Magdeburg	** München	** Osnabrück	** Regensburg	** Nürnberg	** Karlsruhe	** Bielefeld	** Frankfurt	** Mannheim	** Duisburg	** Saarbrücken	** Stuttgart	** Ulm	
	Maximum-Grundstückspreis in der Logistikregion bezieht sich auf:	*** Dresden	*** Jena	*** Aachen	*** Augsburg	*** Fulda	*** Berlin	*** Bremen	*** Dortmund	*** Düsseldorf	*** Leipzig	*** Hamburg	*** Hannover	*** Kassel	*** Koblenz	*** Bonn	*** Magdeburg	*** München	*** Osnabrück	*** Regensburg	*** Nürnberg	*** Pforzheim	*** Bielefeld	*** Frankfurt	*** Heidelberg	*** Mülheim an der Ruhr	*** Saarbrücken	*** Stuttgart	*** Ulm	



Abb. 58 WIE SCHÄTZEN KREDITGEBER DEN MARGENUNTERSCHIED ZWISCHEN EINER „KLASSISCHEN LOGISTIKIMMOBILIE VOR DER STADT“ UND EINER CITYLOGISTIKIMMOBILIE EIN?



BEKANNTE PARADIGMEN IM WANDEL

In der aktuellen gesellschaftlichen Lage ist es schwer abzuschätzen, wohin sich bekannte Muster entwickeln. Auch die Immobilienwelt wird von der Dynamik von Technik und Konsum beeinflusst: Megatrends wie Automatisierung und wachsender E-Commerce werden die Arbeitswelten im Einzelhandel massiv verändern. Selbst die Büroarbeitswelt wird sich bekanntermaßen verändern. Dennoch werden diese Flächen weiterhin in großem Umfang errichtet bzw. wird in diese investiert. Während im Bürobereich aktuell sogar von einem Flächenmangel gesprochen werden kann, zeichnet sich im Handel bereits hier und da ein Flächenüberhang ab, der sich aktuell vor allem noch auf die Nebenlagen konzentriert. Immer häufiger wird die Frage gestellt, ob so viele stationäre Flächen auch in Zukunft noch gebraucht werden. Wie sieht es beispielsweise im Handel aus?

Innerhalb der nächsten fünf bis zehn Jahre werden sich nach Expertenmeinung die Citylogistikimmobilien als Flächenersatz für Teile der städtischen Einzelhandelslagen etablieren. Es ist allerdings zu erwarten, dass sie von den Kreditgebern nicht sofort mit dem gleichen Rendite-Sicherheits-Ansatz klassischer Einzelhandelsimmobilien wahrgenommen werden. Erst mit zunehmender Standardisierung des Produkts mit dem Ende der Experimentierphase werden sich Renditen und Margen von Citylogistik- und Einzelhandelsnutzungen in Immobilien angleichen.

PROF. TOBIAS JUST, IREBS IMMOBILIENAKADEMIE:

„Für die kommenden zehn Jahre lässt sich erwarten, dass die Citylogistikimmobilie die Versorgung des täglichen Bedarfs in hohem Maße übernimmt. Es wird sich ein stabileres Segment entwickeln. Spätestens wenn ein großer Teil des typischen Nahversorgungshandels übernommen wurde, werden auch Finanzierer und Investoren die Assetklasse als risikoarmes Produkt verstehen.“

Spätestens, wenn der gesellschaftliche und technische Wandel auch die Büroarbeitswelten erreicht hat, ist es wichtig, dass Flächen mehrfach im Sinne einer echten Drittverwendungsfähigkeit genutzt werden können. Aufgrund mangelnder Potenzialflächen und Immobilienlösungen sprechen die befragten Experten heute und zukünftig leerstehenden Objekten mit ehemaliger Einzelhandels- oder Büronutzung in B- bis D-Lagen ein hohes Lösungspotenzial für die Logistik der letzten und allerletzten Meile zu. Im Zuge der Etablierung neuer Ansätze für diese Bestandsimmobilien könnte die Attraktivität dieser Objekte am Kreditmarkt zunehmen.

DIE KARTEN WERDEN NEU GEMISCHT – EINIGE BEKANNTE IMMOBILIENTYPEN WERDEN OBSOLET

Man könnte ein vollständiges Forschungsfeld mit der Thematik betrauen, wie sich die benötigten Flächen in der Stadt verändern und anpassen müssen, um auch zukünftig bestehen zu können. Einige bekannte Objektarten werden ggf. auch vollständig entfallen.

Vor dem Hintergrund der Neuorganisation innerstädtischer Supply Chains stellen die Experten einige Immobilientypen bereits in Frage. Werden beispielsweise zukünftig noch so viele Umschlagimmobilien (Cross-Dock-Anlagen) benötigt?

DR. THOMAS STEINMÜLLER, CAPTEN:

„Da der Nachsprung bei der Same Hour Delivery entfällt, läuft perspektivisch nichts mehr über Cross-Dock-Anlagen. Es findet keine Paketzustellung mehr statt, sondern die Kommissionierung erfolgt aus lokalen Lagern, Regalen usw. Meiner Ansicht nach wird das Paketaufkommen in diesen Objekten deutlich zurückgehen, allenfalls nur noch kurzfristig aufgrund des E-Commerce-Booms steigen. Aber sobald die Citylogistik ihre Systeme an den neuen Bedarfen ausgerichtet hat, sind die innerstädtischen Objekte völlig obsolet. Bei den KEP-Diensten kommen daher die Kurierdienste zum Zuge, weniger die Paketdienste. Cross-Dock-Anlagen würde ich daher nur mit der Zange anfassen, sonst erwerbe ich eine Fehlinvestition. Ausnahmen sind ggf. solche Anlagen, die in größere Systeme eingebunden innerhalb der Stadt gelegen sind.“

„FLEXIBEL, FUNGIBEL UND LAGE, LAGE, LAGE!“

Der Idealtypus einer Citylogistikimmobilie verfügt daher über Flex Spaces – also Flächen mit echter Drittverwendungsfähigkeit – und ist daher multi-tenant-tauglich und zugleich flexibel nutzbar. Wenn sich nach Abschluss der Experimentierphase marktfähige Immobilienprodukte herauskristallisiert haben, werden die Anforderungen von Nutzern, Investoren und Kreditgebern sowohl im Bestand als auch im Neubau gut erfüllbar sein – sofern Projektflächen (Grundstücke) überhaupt zur Verfügung stehen.

Aktuell gilt: citylogistische Lösungen werden häufig im Bestand realisiert. Dabei kann Citylogistik in einem sechsstöckigen Bürogebäude nicht auf allen Etagen umgesetzt werden, sondern vorwiegend in Untergeschossen, dem Erdgeschoss sowie in den ersten beiden Obergeschossen. Die Bewältigung der letzten und allerletzten Meile in solchen Bestandsgebäuden ist daher aus Investorensicht nur dann interessant, wenn weitere Nutzungen in den Obergeschossen konfliktfrei stattfinden können.

JANINE DIETZE, DREES & SOMMER:

„Gerade in der Citylogistik werden eher Lösungen im Bestand und in der Umnutzung gefunden, die nicht standardisiert sind. Daher wird man sich von der Fokussierung auf die Zweitverwendungsfähigkeit lösen müssen. Drittverwendung/Flexibilität ist das Zauberwort.“

128 ABBILDUNGSVERZEICHNIS

ABB.	SEITE	INHALTE
1	23	Beispiele alternativer Transportmittel der Citylogistik
2	24	Welche Bedeutung werden Flugdrohnen als autonome Transportmittel der Citylogistik in den kommenden 5–10 Jahren einnehmen?
3	24	Welche Bedeutung werden erdgebundene Drohnen als autonome Transportmittel der Citylogistik in den kommenden 5–10 Jahren einnehmen?
4	25	Beispiele für Paketdrohnen im Einsatz
5	26	Welche Bedeutung wird die Sharing Economy in der Citylogistik in den kommenden 5–10 Jahren einnehmen?
6	27	Welche Bedeutung wird der öffentliche Personennahverkehr (ÖPNV) als Distributionsmittel in der Citylogistik in den kommenden 5–10 Jahren einnehmen?
7	27	Welche Bedeutung wird die Sendungszustellungen an das eigene Fahrzeug durch Zugriff des KEP-Dienstleisters in der Citylogistik in den kommenden 5–10 Jahren einnehmen?
8	28	Welche Bedeutung wird die Unterirdische Güterdistribution in der Citylogistik in den kommenden 5–10 Jahren einnehmen?
9	29	Welche Bedeutung wird die konsolidierte Belieferung durch einen Dienstleister in der Citylogistik in den kommenden 5–10 Jahren einnehmen?
10	32	Transportplaner von Synfioo im Einsatz
11	36/37	Fertiggestellte Neubaulogistikfläche in Deutschland nach Quartal und Jahr in Tsd. qm, 2012–2016, 2017*
12	38	Errichtete Neubaulogistikfläche in Deutschland nach Entwicklertyp, 2012–2016, 2017*
13	40/41	Top-20-Entwickler von Logistikflächen in Deutschland, 2012–2016
14	42/43	Top-20-Entwickler von Logistikflächen in Deutschland nach Tsd. qm Fläche, 2012–2016, 2017*
15	44	Fertiggestellte Logistikflächen nach Logistikregionen, 2012–2016
16	46/47	Fertiggestellte Flächen nach Logistikregionen in Tsd. qm, 2012–2016, 2017*
17	49	Verteilung der fertiggestellten Objekte nach Größenkategorien, 2012–2016, 2017*
18	50	Auswahl großvolumiger Projekte mit Bezug zu E-Commerce/Citylogistik
19	51	Neubaufertigstellungen von Logistikimmobilien am Beispiel Hamburg, 2012–2016
20	52	Auswahl innenstadtnahe/auf Citylogistik ausgerichtete Entwicklungen
21	54	Denken Sie, dass sich in den kommenden 5–10 Jahren eine neue Art der Logistikimmobilie für die letzte/allerletzte Meile entwickeln wird?
22	57	Welche Faktoren stehen Ihrer Meinung nach einer innenstadtnahen Logistikimmobilie für die letzte und allerletzte Meile am meisten entgegen?
23	58	Kaskadenförmiges System der Citylogistik im Überblick
24	61	E-Fulfillmentcenter im Außenbereich und kleinere Urban Fulfillmentcenter im Innenbereich der Stadt mit ihrem Versorgungsgebiet
25	62/63	Beispielhaftes Netz von Mikrodepots über ein Stadtgebiet
26	65	Welcher Standort für ein Urban Fulfillmentcenter erscheint Ihnen am geeignetsten?
27	66	Wie schätzen Sie den Flächenbedarf eines Urban Fulfillmentcenters ein?
28	67	Wie schätzen Sie den Versorgungsbereich eines Urban Fulfillmentcenters ein?
29	68	Wie schätzen Sie den Einzugsbereich (Radius) eines Urban Fulfillmentcenters ein?
30	69	Wie hoch schätzen Sie den Mitarbeiterbedarf ein?
31	71	Welche Qualitäten muss ein Urban Fulfillmentcenter gewährleisten?
32	72/73	Anforderungen der verschiedenen Objektarten im kaskadenförmigen System von Citylogistikimmobilien

ABB.	SEITE	INHALTE
33	75	Für wie realisier- bzw. umsetzbar halten Sie die Nutzung von Tiefgaragen/Parkhäusern für die Citylogistik?
34	75	Für wie realisier- bzw. umsetzbar halten Sie die Nutzung von leerstehenden Büroetagen, Ladenlokalen etc.?
35	77	Für wie realisier- bzw. umsetzbar halten Sie zentrennahe Gewerbeparks?
36	77	Für wie realisier- bzw. umsetzbar halten Sie die Einführung von Konsolidierungszentren?
37	79	Flexibel nutzbare Flächen (Flex Spaces) innerhalb einer durchmischten Stadt
38	80	Für wie realisier- bzw. umsetzbar halten Sie Bündelungspunkte an Intermodalpunkten (verkehrsgünstige Lagen wie Tankstellen, Selfstorage etc.)?
39	83	Für wie realisier- bzw. umsetzbar halten Sie Mikrodepots als Containerlösung in zentrennahen Bereichen?
40	83	Illustration des BMW-Flex-Hub-(Im)mobilienkonzepts
41	86/87	Investmentvolumen in deutsche Logistik-, Unternehmens- und Industrieimmobilien in Mio. Euro, 2012–2016, 2017*
42	89	Logistikinvestmentvolumen in Mio. Euro nach Art der Transaktion, 2012–2016, 2017*
43	90	Gehandelte Logistikimmobilienportfolios nach Investmentvolumen in Deutschland, 2017*
44	91	Investments nach Herkunft der Käufer nach Jahren 2012–2016, 2017*
45	92	Top-20-Investoren von Logistikimmobilien in Deutschland nach Mio. Euro, 2012–2016
46	94/95	Top-20-Investoren von Logistikimmobilien in Deutschland nach Mio. Euro, 2012–2016, 2017*
47	97	Logistikregionen nach gehandeltem Investmentvolumen in Mio. Euro 2012–2016, 2017*
48	98	Investmentanteile nach Logistikregionen, 2012–2016
49	99	Logistikregionen nach gehandeltem Flächenvolumen in Tsd. qm 2012–2016, 2017*
50	101	Investments nach Größenklassen der Transaktion anteilig in %, 2012–2016
51	102/103	Starke Kompression der Spitzen-Nettoanfangsrenditen (NAR) von 2012 über 2016 bis Q2/2017
52	106	Oberscores und Gewichtungungen im Rahmen des Scoringsystems der Logistikregionen
53	107	Die Marktattraktivität und die einzelnen Oberscores in der Übersicht
54	109	Ranking der Logistikregionen im Jahresvergleich 2015–2017
55	113	Marktattraktivität der 28 Logistikregionen Deutschlands (Gesamtscoring nach Schulnoten)
56	116	Was spricht aus Sicht des Kreditgebers derzeit gegen die Finanzierung einer Citylogistikimmobilie für die letzte und allerletzte Meile?
57	117	Was spricht aus Sicht des Kreditgebers derzeit für die Finanzierung einer Citylogistikimmobilie für die letzte und allerletzte Meile?
58	125	Wie schätzen Kreditgeber den Margenunterschied zwischen einer „klassischen Logistikimmobilie vor der Stadt“ und einer Citylogistikimmobilie ein?

KONTAKT UND IMPRESSUM

KONSORTIALPARTNER

Berlin Hyp AG

Carla Seidel
Budapester Straße 1
10787 Berlin
Telefon: +49 30 25 99-91 64
E-Mail: carla.seidel@berlinhyp.de

BREMER AG

Michael Dufhues
Grüner Weg 28–48
33098 Paderborn
Telefon: +49 52 51 770-0
E-Mail: m.dufhues@bremerbau.de

bulwiengesa AG

Tobias Kassner
Moorfuhrweg 13
22301 Hamburg
Telefon: +49 40 42 32 22-20
E-Mail: kassner@bulwiengesa.de

Goodman Group

Christof Prange
Peter-Müller-Straße 10
40468 Düsseldorf
Telefon: + 49 211 49 98-0
E-Mail: christof.prange@goodman.com

Savills Immobilien Beratungs-GmbH

Matthias Pink
Hardenbergstraße 27
10623 Berlin
Telefon: +49 30 72 61 65 134
E-Mail: mpink@savills.de

WISSENSCHAFTLICHE BEARBEITUNG, DATENHANDLING UND REDAKTION

PROJEKTLEITUNG

Tobias Kassner
Telefon: +49 40 42 32 22-20
E-Mail: kassner@bulwiengesa.de

PROJEKTASSISTENZ

Marcel Schwerin
Lars Diekmann
Patrik Völtz

KONZEPT & DESIGN

elevenfifteen GmbH
elevenfifteen.de

COPYRIGHT © 2017 BULWIENGESA AG

Alle Rechte vorbehalten. Auszüge dürfen unter Angabe der Quelle bulwiengesa AG verwendet werden. Umfangreichere Vervielfältigungen, Veröffentlichungen und Weitergabe von Inhalten an Dritte in jeglicher Form sind grundsätzlich nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der bulwiengesa AG und nur mit Angabe der Originalquelle gestattet. Bei jeglicher Zitation muss der Studientitel mit angegeben werden. dem Hintergrund der Erfahrungen der bulwiengesa AG in ihrer deutschland- und europaweiten Forschungs- und Beratungstätigkeit.

DISCLAIMER

Die in dieser Studie vorgelegten Ergebnisse und Berechnungen sowie die durchgeführten Recherchen basieren auf den Auswertungen der bulwiengesa AG. Sie wurden nach bestem Wissen und mit der nötigen Sorgfalt analysiert. Eine Gewähr für die sachliche Richtigkeit wird nur für selbst ermittelte und erstellte Informationen und Daten im Rahmen der üblichen Sorgfaltspflicht übernommen. Eine Gewähr für die sachliche Richtigkeit für Daten und Sachverhalte aus dritter Hand wird nicht übernommen.

Interpretiert und bewertet werden die Ergebnisse vor dem Hintergrund der Erfahrungen der bulwiengesa AG in ihrer deutschland- und europaweiten Forschungs- und Beratungstätigkeit.

