

ATTRAKTIVE PRODUKTPALETTE UND EIN 360-GRAD-MANAGEMENTANSATZ TREFFEN DEN NERV DER ANLEGER

Logistikimmobilien haben sich trotz eines pandemischen Marktumfeldes als sicherer Anlagehafen etabliert. Über die Hintergründe hat die HANSAWELT mit Christopher Garbe, Geschäftsführer der GARBE Industrial Real Estate GmbH gesprochen.

HANSAWELT: Das Investmentvolumen von Logistikimmobilien steigt seit Jahren. Auch GARBE mischt hier kräftig mit. Nicht ohne Grund erzielt Ihr Unternehmen im Ranking der Studie „Logistik und Immobilien 2020“ den ersten Platz und ist damit aktivster Logistikimmobilieninvestor Deutschlands. Branchenriesen wie Blackstone und Frasers werden damit auf die Plätze verwiesen. Warum sind Logistikimmobilien derzeit so beliebt?

Christopher Garbe: Logistikimmobilien sind ja nicht erst seit Kurzem beliebt. Die Zeiten, in denen Logistikimmobilien ein Nischenprodukt waren, kennen wir aufgrund unserer langen Unternehmenshistorie zwar noch. Diese Zeiten sind aber bereits lange vorbei. Seit rund zehn Jahren steigt das Anlegerinteresse und damit das gehandelte Volumen kontinuierlich an. Mittlerweile hat sich eher ein Nachfrageüberhang gebildet. Mit unserer eigenen Projektentwicklungsabteilung stellen wir dem Markt jedoch immer wieder neue Produkte zur Verfügung.

HANSAWELT: Wie ist dieser Sinneswandel bei den Investoren zu erklären?

Garbe: Viele heimische Marktteilnehmer haben Logistikimmobilien erst für sich entdeckt, als etablierte Immobilienanlageklassen immer schlechter verzinst wurden. Basiszinsen und Bundesanleihen liegen seit den Nachwehen der Finanzmarktkrise nahezu auf

null beziehungsweise sogar darunter. Die expansive Geldpolitik der EZB hat dann die Situation noch befeuert. Die Ausgangslage auf globaler Ebene ist nicht viel anders. Viel Kapital unter anderem von internationalen Staatsfonds oder Private-Equity-Unternehmen wurde daher in Deutschland angelegt. Internationalen Akteuren war die Attraktivität von Industrieimmobilien aus ihren Heimatmärkten schon bekannt. Hier stand im Vordergrund, möglichst schnell den Markt zu erschließen. Große Portfolios oder gleich ganze Unternehmen wurden gekauft.

HANSAWELT: Was macht nun die Attraktivität von Logistikimmobilien aus?

Garbe: Bautechnisch sind Logistikimmobilien eher einfach aufgebaut. Teure Bürotürme oder Glitzerfassaden entlang der High-Streets müssen nicht finanziert werden. Umfassende Kernsanierungen bereits nach wenigen Jahren, um die neuesten Mieterwünsche zu erfüllen, ebenfalls nicht. Solange Dach und Sohle in Schuss sind, können Logistikimmobilien lange und im Vergleich der Assetklassen mit geringeren Kosten betrieben werden. Die Mietrendite ist daher ausgeprägter.

Garbe: Ein Yield-Gap zu den anderen Immobilientypen ist ja immer noch vorhanden. Von daher bleiben Logistikimmobilien weiterhin interessant. Allerdings wird die Suche nach renditeträchtigen Objekten durchaus schwieriger. Standorte abseits der Top-7 rücken daher in den Fokus. Auch muss es nicht immer ein Leuchtturmobjekt aus dem Neubausegment sein. Wir sehen enormes Potenzial in den vielen Bestandsimmobilien der 1980er- oder 1990er-Jahre. Nicht wenige Akteure scheuen diese Lagen oder Altersklassen.

HANSAWELT: Und bei GARBE ist dies anders?

Garbe: Ja, denn unser 360-Grad-Managementansatz kann sehr gut mit diesen Objekten umgehen. Wir verfolgen den Ansatz eines möglichst lokal angesiedelten Know-hows. Im Asset-Management bedeutet dies, dass wir möglichst eine Vor-Ort-Kompetenz aufbauen, zumindest wenn das regionale Portfolio eine kritische Größe einnimmt. Aus diesem Grund haben wir diverse Niederlassungen in den vergangenen Jahren gegründet. In jüngster Zeit ergänzen wir das nationale Netzwerk durch ausländische Tochterunternehmen zum Beispiel in den

„Die Pandemie hat offengelegt, wie systemrelevant die Logistik ist.“

HANSAWELT: Hohes Interesse aus dem In- und Ausland gepaart mit der Suche nach attraktiver Verzinsung hat dann zu einer enormen Renditekompression geführt. Gibt es überhaupt noch interessante Rendite-Risiko-Profile?

Niederlanden und in der Slowakei. Die Unternehmen werden dabei mit lokaler Kompetenz ausgestattet, da diese über ein entsprechendes Netzwerk vor Ort verfügen und Verhandlungen in Landessprache deutlich einfacher durchgeführt werden können.

Aus unserer Zentrale in Hamburg werden die verschiedenen Einheiten gesteuert und eine einheitliche Qualität gewährleistet. Darüber hinaus verfügen wir über eine eigene Research-Einheit, die alle Unternehmensteile mit dem Wissen und den Informationen versorgt, die sie für ihre unternehmerischen Entscheidungen benötigen.

HANSAWELT: Sind Bestandsimmobilien nicht ökologische Auslaufmodelle?

Garbe: Nähern wir uns rein über die Ökobilanz – also über die Frage, welche CO₂-Bilanz besser ist – dann kann klar gesagt werden, dass Bestandsbauten im Regelfall besser abschneiden. Neubauten verursachen zunächst einmal CO₂, bevor sich durch eine bessere Dämmung oder energieeffiziente Gebäudetechnik im laufenden Betrieb Einsparpotenziale beim CO₂ bemerkbar machen. Unser Research hat herausgefunden, dass die Ökobilanz beim Betrieb von Bestandsgebäuden rund 20 Jahre lang besser ausfällt als bei Neubauten, sofern gewisse energetische Ertüchtigungen eingebaut werden.

HANSAWELT: Werden die betagteren Immobilien denn überhaupt noch nachgefragt?

Garbe: Verfügbare Baugrundstücke stehen immer seltener zur Verfügung. Sei es durch den gestiegenen Wettbewerb mit anderen Assetklassen oder durch das politische Ziel, die Flächenversiegelung zu minimieren. Gleichzeitig steigt der Bedarf nach Logistikimmobilien. Das Verhältnis von Angebot



und Nachfrage gerät daher immer mehr in Schieflage. Den Lebenszyklus von Logistikimmobilien möglichst lang auszudehnen, ist daher nicht nur ökologisch notwendig, sondern allein auch deshalb wichtig, um die Nachfrage vor allem im E-Commerce überhaupt bedienen zu können. Insbesondere dann, wenn es um die letzte Meile geht, punkten Bestandsimmobilien durch eine meist bessere Lagequalität. Natürlich muss die grundlegende Bausubstanz noch gut in Schuss sein. Ein nicht durchgängig standardisiertes Gebäudelay-out ist für viele Mieter durchaus akzeptabel.

HANSAWELT: Ein kleiner Ausblick in die Zukunft: Wird die aktuelle Pandemie und der Strukturwandel im Automobilbereich nicht zu einer nachlassenden Flächennachfrage führen?

Garbe: Eine solche Entwicklung können wir nicht erkennen. Die Pandemie hat offengelegt, wie systemrelevant die Logistik ist. Gleichzeitig hat sie den E-Commerce-Handel noch weiter befeuert. Um die Ausfallsicherheit der Produktionsketten zu erhöhen, werden zukünftig auch wieder höhere Lagerbestände in der Produktion und im Handel angestrebt. Allein aus diesen Gründen wird der ohnehin bestehende Bedarf daher sogar noch erhöht. Alles in allem prognostizieren wir mittelfristig eher einen weiteren Mehrbedarf, auch wenn einzelne Sektoren wie der Automobilbau eventuell weniger nachfragen.

ÜBER GARBE INDUSTRIAL REAL ESTATE

Die GARBE Industrial Real Estate GmbH mit Hauptsitz in Hamburg ist einer der führenden Anbieter und Manager von Logistik- und Unternehmensimmobilien in Deutschland. Das Unternehmen zählt seit mehr als 30 Jahren zu den bedeutenden unabhängigen Kooperationspartnern für Transport- und Logistikdienstleister, Handel und produzierendes Gewerbe. Die GARBE Industrial Real Estate GmbH entwickelt, kauft und verkauft, vermietet, verwaltet und finanziert hochwertige nachvermietbare Gewerbeimmobilien an attraktiven nationalen und internationalen Verkehrs- und Industriestandorten. Mit rund 4,4 Millionen Quadratmetern vermietbarer Fläche an 128 Standorten betreut die GARBE Industrial Real Estate GmbH aktuell 164 Objekte im Wert von 3,5 Milliarden Euro.

www.garbe-industrial.de