



# Krise? Fehlanzeige

**Bei den Gewerbeimmobilien gibt es im Zuge der Corona-Krise einige Verlierer. Nicht so die Logistikimmobilien, die verstärkt in den Fokus rücken und noch vergleichsweise ordentliche Renditen versprechen. Christopher Garbe, geschäftsführender Gesellschafter Garbe Industrial Real Estate, stand der INTELLIGENT INVESTORS-Redaktion Rede und Antwort.**

**INTELLIGENT INVESTORS: Logistikimmobilien sind im Trend. Wo liegen die Vorteile gegenüber anderen Immobiliensegmenten?**

**Christopher Garbe:** Wir bei Garbe finden Logistikimmobilien ja bereits seit Jahrzehnten höchst attraktiv. Es ist daher für uns kein Trend, sondern unsere DNA. Aber klar, in den letzten Jahren haben immer mehr Marktakteure Gefallen an Logistik gefunden. Die Pandemie hat diesen Run noch weiter verstärkt. Im Vergleich zu anderen Assetklassen gibt es eine ganze Reihe von Vorteilen. Bei Logistik sind noch Renditen möglich, die in anderen Assetklassen nicht mehr erzielt werden können. Über alle Zyklen hinweg verhalten sich Logistikimmobilien zudem wesentlich preisstabiler. Darüber hinaus boomt der E-Commerce-Sektor und sorgt für viele Jahre noch für eine rege Flächennachfrage, über das nach wie vor gut funktionierende Brot-und-Butter-Geschäft in den klassischen Logistikbranchen hinaus. Alles in allem sind die Zukunftsaussichten von Logistik daher sehr gut.

**II: Welche Renditen lassen sich in Zeiten der Renditekompression erwarten?**

**Garbe:** Die Kompression der Renditen schlägt sich auch im Logistikimmobilienbereich nieder. Im Vergleich zum ‚risikolosen Zins‘ ist der Rendite-Spread jedoch noch ausgeprägter als im Bereich Büro- oder Einzelhandelsimmobilien. Aktuell beträgt der Spread im Top-Segment bei Logistik noch über 430 Basispunkte – im Vergleich zu nur noch rund 340 Basispunkte bei Büro- oder Handelsimmobilien. Im Vergleich zur Situation vor einigen Jahren hat aber eine spürbare Verteuerung bei Logistikimmobilien in Deutschland eingesetzt. In München und Berlin werden derzeit

Spitzen-Nettoanfangsrenditen von 3,5 % erzielt. Damit liegen die beiden teuersten Märkte ganz Europas in Deutschland – noch vor London. Und selbst in Märkten wie Magdeburg und Erfurt liegen wir nur noch bei 4,4 bis 4,6 % oder, bei entsprechenden Produkten und Mietverträgen, noch darunter.

**II: Inwiefern spielt das vielschichtige Thema Nachhaltigkeit auch in der Logistikimmobilienbranche eine Rolle?**

**Garbe:** Garbe is responsible by choice! ESG und andere Nachhaltigkeitsthemen spielen für uns eine extrem wichtige Rolle. Hierzu haben wir eine eigene Business Unit geschaffen, die sich nur mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigt. Generell sind unsere Neubauprodukte zur Zertifizierung geeignet, derzeit streben wir das GRESB-Scoring unternehmensweit an. Aber auch abseits von offiziellen Programmen und Vorgaben, Stichwort EU-Taxonomie, stellen wir uns immer selbst die Frage, was überhaupt ökologisch sinnvoll ist. Beispielsweise bei Flächenanfragen: ‚Muss es immer Neubau sein?‘ Das Ergebnis: Selbst unsaniert sind Bestandsimmobilien etwa acht bis neun Jahre lang ökologischer als Neubauprojekte – obwohl Neubauten über bessere Dämmwerte usw. verfügen. Wenn Bestandsobjekte mit relativ einfachen Maßnahmen ökologisch ertüchtigt werden, verlängert sich diese Phase sogar auf 20 Jahre! All diese Themen leben wir ganz bewusst.

**II: Welche Bedeutung kommt der Mietvertragslaufzeit zu?**

**Garbe:** In Zeiten hohen Logistikflächenbedarfes und weiter sinkenden Renditen bieten kurzfristige Mietvertragslaufzeiten



durchaus Chancen, die Rendite durch eine Erhöhung der Miete zu steigern. Dabei ist allerdings zu beachten, dass Mieter keine einseitigen Optionen zum Verlängern des Mietvertrages haben. Der Druck auf verfügbare Logistikflächen ist hoch, die Nachfrage wird vor allem durch den stetig wachsenden E-Commerce begründet. Hinzu kommt die generelle Erhöhung des Warenlagerbestandes, da sich international produzierende Konzerne weniger abhängig von internationalen Lieferketten machen wollen. Inzwischen kommt es sogar vor, dass sich selbst Kontraktlogistiker Standorte durch längerfristige Mietverträge auch ohne hinterlegten Kontrakt sichern wollen.

**II: Für Ihren Spezialfonds GARBE Logistikimmobilien Fonds Plus (GLIF+) haben Sie unlängst Zukäufe getätigt. Welche Rolle spielt hierbei die geografische Ausrichtung?**

**Garbe:** Der GLIF+ I hat seit 2016, bis auf eine Ausnahme, ausschließlich Immobilien im Core+ Segment im Wert von über 500 Mio. Euro in Deutschland erworben. Mit unserer Investment-

strategie konnten wir mit bei einem moderaten Beleihungsgrad eine Rendite von über 15 % IRR für unsere Investoren erzielen. Das Nachfolgeprodukt GLIF+II hat seinen geografischen Fokus nun um die Niederlande und Österreich erweitert. Gerade in Österreich gibt es noch ein attraktives Rendite-Risiko-Profil, und in den Niederlanden glauben wir an nachhaltiges Mietwachstum aufgrund von mangelnder Flächenverfügbarkeit. Auch der GLIF+II hat schon Immobilien von über 200 Mio. Euro im letzten Jahr erworben. Bis Mitte des laufenden Jahres wird er mit gut 500 Mio. Euro gezeichneten Kapitals für Anleger geschlossen werden. Bei der Selektion möglicher Assets hängt viel von den Zielen der Anleger ab. Wir sprechen Empfehlungen aus, welche Ankaufsobjekte zu der Ausrichtung des Fonds passen könnten. Dabei versuchen wir, geografische oder sektorale Klumpen zu vermeiden und streuen auch gern neue Lagen oder Länder ein, die uns zukünftig interessant und attraktiv erscheinen. Letztlich nutzen wir unseren 360-Grad-Managementansatz, um die bestmögliche Rendite für unsere Investoren zu erzielen.