

WHITEPAPER LOGISTIKIMMOBILIEN

Magdeburg statt München:

Warum periphere Logistik-
regionen neben Top-Standorten
an Attraktivität gewinnen



**PERSPEKTIVEN
DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT ■**

Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.



© Norman Gaebler

Herausgeber

ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V.
 VR 25863 B – Amtsgericht Berlin-Charlottenburg
 Leipziger Platz 9 | 10117 Berlin
www.zia-deutschland.de

Der ZIA

Der Zentrale Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA) ist der Spitzenverband der Immobilienwirtschaft. Er spricht durch seine über 400 Mitglieder, darunter 33 Verbände, für rund 37.000 Unternehmen der Branche entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Der ZIA gibt der Immobilienwirtschaft in ihrer ganzen Vielfalt eine umfassende und einheitliche Interessenvertretung, die ihrer Bedeutung für die Volkswirtschaft entspricht. Als Unternehmer- und Verbändeverband verleiht er der gesamten Immobilienwirtschaft eine Stimme auf nationaler und europäischer Ebene – und im Bundesverband der deutschen Industrie (BDI). Präsident des Verbandes ist Dr. Andreas Mattner.

Inhalt

1	Ausgangslage	4
2	Executive Summary	5
3	Flächenumsatz: Der Bedarf an Logistikflächen nimmt kontinuierlich und rasant zu.....	7
4	Treiber der Flächennachfrage.....	9
4.1	Das „Brot-und-Butter-Geschäft“ allein heizt die Nachfrage an.....	9
4.2	Veränderte Konsummuster durch E-Commerce treiben den Bedarf weiter in die Höhe.....	9
5	Wie entwickelt sich das Flächenangebot?	11
5.1	Baukapazität am Limit – viel mehr geht nicht.....	11
5.2	Mieten im Bestand? Leider keine Option angesichts historisch niedriger Leerstandszahlen	13
6	Flächenmangel lässt die Mietpreise immer schneller steigen.....	14
7	Kostenstrukturen in der Flächenbereitstellung erreicht neue Höchststände.....	16
7.1	Eine endliche Ressource verknappt zusehends.....	16
7.2	Baukosten stiegen schon vor der Finanzmarktkrise an – nur die Corona-Pandemie unterbrach das Muster kurzfristig.....	18
8	Nutzer weichen immer häufiger aus – zukünftig gibt es viele weitere Spitzenmärkte.....	19
8.1	Die Bautätigkeit wandert in die Peripherie: Nutzer und Entwickler stellen immer mehr Logistikfläche außerhalb der Spitzenmärkte fertig	21
8.2	Auch der Flächenumsatz dokumentiert die gestiegene Bedeutung der Lagen jenseits der Spitzenmärkte	25
9	Keine Entspannung in Sicht – das Muster verfestigt sich immer mehr	30
9.1	Globalisierung gerät ins Wanken.....	30
9.2	Verschiedene Treiber ursächlich für zusätzlichen Flächenbedarf	32
10	Beispielhafte Fertigstellungen von Logistikimmobilien außerhalb der Spitzenmärkte.....	34
11	Fazit.....	35
	Exkurs: Qualitative Standortplanung in peripheren Lagen	36
	Anhang: Einteilung der Logistikimmobilienmärkte.....	38

1 Ausgangslage

Gesellschaft und Politik haben – befeuert durch die Krisen der jüngeren Vergangenheit – mittlerweile erkannt, welche Bedeutung und Systemrelevanz die Logistikbranche für die Wirtschaft hat. Diese Entwicklung und der zusätzliche Nachfrageschub des E-Commerce durch die pandemiebedingte Kaufkraftverlagerung vom stationären Handel hin zur Onlineversorgung führte im Jahr 2021 zu einem Rekordergebnis von 8,3 Mio. qm Flächenumsatz bei Logistikimmobilien. Und trotz massiver Unsicherheit durch den Ukraine-Krieg sowie die wirtschaftlichen Folgen der Null-Covid-Strategie in China bzw. die Taiwan-Frage lag der Flächenumsatz am deutschen Industrie- und Logistikimmobilienmarkt mit 8,2 Mio. qm im Jahr 2022 nur leicht (minus 1 Prozent) unter dem Niveau von 2021. Auch wenn diese Zahlen beeindruckend klingen, wird die Euphorie am Markt durch die Sorge über die zukünftige Entwicklung getrübt. Der Grund dafür ist, dass das Flächenangebot der seit Jahren kontinuierlich wachsenden Nachfrage nach Logistikimmobilien nicht hinterherkommt.

Trotz Bedeutungszuwachs zieht die Logistikbranche gegenüber anderen Nutzungsarten häufig den Kürzeren, wenn es um die Ausweisung von Flächen geht – insbesondere je urbaner die Lage ist. Erschwerend kommt hinzu, dass sich aufgrund des politischen Ziels der Minimierung der Flächenversiegelung die Ausweisungen von neuen Gewerbe- und Industriegebieten verringern und sich dabei ein Bedarfsüberhang aufbaut. Vor diesem Hintergrund werden Grundstücke in Top-Logistikmärkten zunehmend zur Mangelware, die wenigen verfügbaren Kapazitäten sind dort enorm teuer und im Wettbewerb mit vielen anderen Nutzungsarten. Die Folge: Die ehemaligen Spitzenmärkte¹ („Top-5“) verlieren zugunsten von peri-

pheren Standorten an Zugkraft. Die Vorzüge, die periphere Standorte bieten können, sind nicht immer hinlänglich bekannt – vielerorts sind auch Kommunen sehr skeptisch gegenüber logistischen Ansiedlungen eingestellt.

Mit den Daten und deren Aufbereitung in diesem ZIA-Whitepaper möchten die Autoren die aktuelle Entwicklung aufzeigen und damit darstellen, dass die Bautätigkeit in peripheren Lagen nachhaltig ist, die Kommune vor Ort profitiert und Baustarts von Projekten ohne Vorvermietung nicht risikoreich sind. Das Papier macht deutlich, dass Logistikunternehmen mit der richtigen Standortwahl entsprechend flexibler und beweglicher werden, um dem neuen Anspruch „just in case“ statt „just in time“ gerecht zu werden.

Denn eines ist klar: Das seit Dekaden stabile Wirtschaftssystem der Globalisierung wankt zunehmend. Unabhängigkeit und Sicherheit werden in der Wirtschaft wie auch in der Gesellschaft deutlich höher gewichtet als bislang. Aufgrund der verschiedenen Probleme in den internationalen Lieferketten erwägen immer mehr Unternehmen, die ehemals nach Asien ausgelagerte Produktion wieder zurück nach Deutschland oder zumindest Europa zu holen. In den vor- und nachgelagerten Wertschöpfungsschritten ist auch die Logistik dabei ein wesentliches Element. Diese Entwicklungen werden den Bedarf nach Lager- und Logistikflächen in Deutschland weiter erhöhen. Dabei sind es die etablierten Marktsegmente – also klassische Distribution, Industrielogistik und Handel – die in Summe auch zukünftig das Rückgrat der Flächennachfrage bilden. E-Commerce kommt als Nachfragetreiber noch hinzu – vor allem, wenn die flächendeckenden Quick-Commerce-Konzepte deutscher Retail-Riesen in den USA sich etablieren und als Blaupause für Deutschland fungieren.

¹ Dieser Bericht bezieht sich auf verschiedene Marktdefinitionen, die in der üblichen Berichterstattung auch anders genannt werden. So wird beispielsweise im Bericht der Markttypus Spitzenmärkte verwendet, der häufig auch als „Top-5 bzw. Top-7 inklusive Köln und Stuttgart“ bezeichnet wird. Zu den Spitzenmärkten gehören gemäß CBRE Research und GARBE Research folgende Spitzenmärkte mit Mieten langfristig über 6 EUR/qm/Monat: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart. Eine vollständige Übersicht der Märkte findet sich im Glossar.

2 Executive Summary



- Die hohe Flächennachfrage der vergangenen Jahre hat dazu geführt, dass das Flächenangebot durch intensivierte Neubau kontinuierlich erweitert wurde. Der hohen Neubaudynamik der vergangenen Jahre zum Trotz konnte der zunehmende Flächenbestand die Nachfrage nicht mit ausreichendem Angebot bedienen. Der Mangel an Grundstücken bleibt ein langfristiges und strukturell bedingtes Phänomen und intensiviert den Bereitstellungsengpass für Neubauf Flächen. Dies verringert die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Standorte.
- Grundstücks- und Baukosten steigen seit Jahren immer steiler an und setzen Eigennutzer und Projektentwickler stark unter Druck. Weitere limitierende Faktoren im Neubau sind Material- und Personalmangel sowie schleppende Genehmigungsverfahren.
- Die absehbare weitere Angebotsverknappung in den Top-Logistikmärkten führt dort zu weiter steigenden Mieten. Doch auch im Hinblick auf die Anmietung von Flächen in Bestandsgebäuden sind die Möglichkeiten zunehmend limitiert, denn seit Jahren sinkt das Leerstands-niveau kontinuierlich. In den Spitzenmärkten liegen die Leerstands-raten zum Teil deutlich unter einem Prozent.
- In vielen traditionellen Marktgebieten übersteigt die Anzahl der Miet- sowie Grundstücksgesuche

bereits seit Jahren die Verfügbarkeiten von Flächen bei Weitem. Die konstant hohe Flächennachfrage bei gleichzeitig immer geringeren Flächenneuausweisungen führt zu einem ausgeprägten Nachfrageüberhang.

- Der immer größere Flächenbedarf führt zu deutlichen Verlagerungseffekten.
- Hinzu kommt, dass in starken Metropolräumen für die von niedrigen Margen geprägte Logistikbranche aufgrund der hohen Konkurrenzsituation mit anderen Branchen häufig nicht die benötigten Arbeitskräfte zur Verfügung stehen. Auch dies ist ein Grund für Unternehmen, sich nach Alternativen abseits der Metropolräume umzuschauen.
- Mit dem Mangel an geeignetem Bauland in den Spitzenmärkten weichen Entwickler und Nutzer zunehmend in regionale Märkte entlang der internationalen Transportkorridore aus.
- Brachflächen (Brownfields) stehen als Lösung für den Flächenengpass nur temporär zur Verfügung, denn sie sind nicht überall vorhanden und teilweise nur sehr aufwendig zu erschließen.
- Aus der Einteilung nach Raumtypen des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) ist abzulesen, dass die Bautätigkeit in den als „peripher“ bezeichneten Raumtypen deutlich ansteigt. Von lediglich rund 10 Prozent Anteil am Fertigstellungsvolumen bewegt sich der Anteil mittlerweile bei rund einem Viertel – Tendenz steigend.
- Für die als „zentral“ bezeichneten Raumtypen kann noch keine definitive Trendänderung festgestellt werden. Sie sind ebenfalls nachgefragt bei den Nutzern. Der Anteil bleibt jedoch eher gleich oder bewegt sich leicht nach unten.

- Bei „sehr peripher“ bezeichneten Typen lässt sich keine Steigerung bei den Anteilen feststellen. Für Nutzer sind diese Lagen zu dezentral und lassen sich in der Regel nicht in logistische Netzwerke implementieren.
- In den letzten zehn Jahren stagnierte der Flächenumsatz in den Spitzengebieten eher, während er außerhalb weitaus stärker gewachsen ist.
- Auch 2022 setzte sich der Wachstumstrend in den Logistikmärkten abseits der Top-5 fort: Der Flächenumsatz in den Nebengebieten konnte gegenüber dem Vorjahr um 4,3 Prozent auf über 6 Mio. qm zulegen, während der Flächenumsatz in den Top-5-Clustern um 13,5 Prozent auf rund 2,2 Mio. qm zurückging.

- Insgesamt zeigen sich also analoge Entwicklungen bei der Bautätigkeit und den Vermietungsaktivitäten, die sich tendenziell gegenseitig bedingen.
- Es gibt Anzeichen dafür, dass mittelfristig mit einer zusätzlichen Nachfrage nach Industrie- und Logistikflächen in Europa zu rechnen ist. Zu den stärksten Treibern diesbezüglich zählen die Rückverlagerung der Produktion, der Lagerbedarf in der Produktion, der Konsum und die sichere Versorgung der Bevölkerung sowie der E-Commerce.



© GARBE Industrial Real Estate GmbH

3 Flächenumsatz: Der Bedarf an Logistikflächen nimmt kontinuierlich und rasant zu

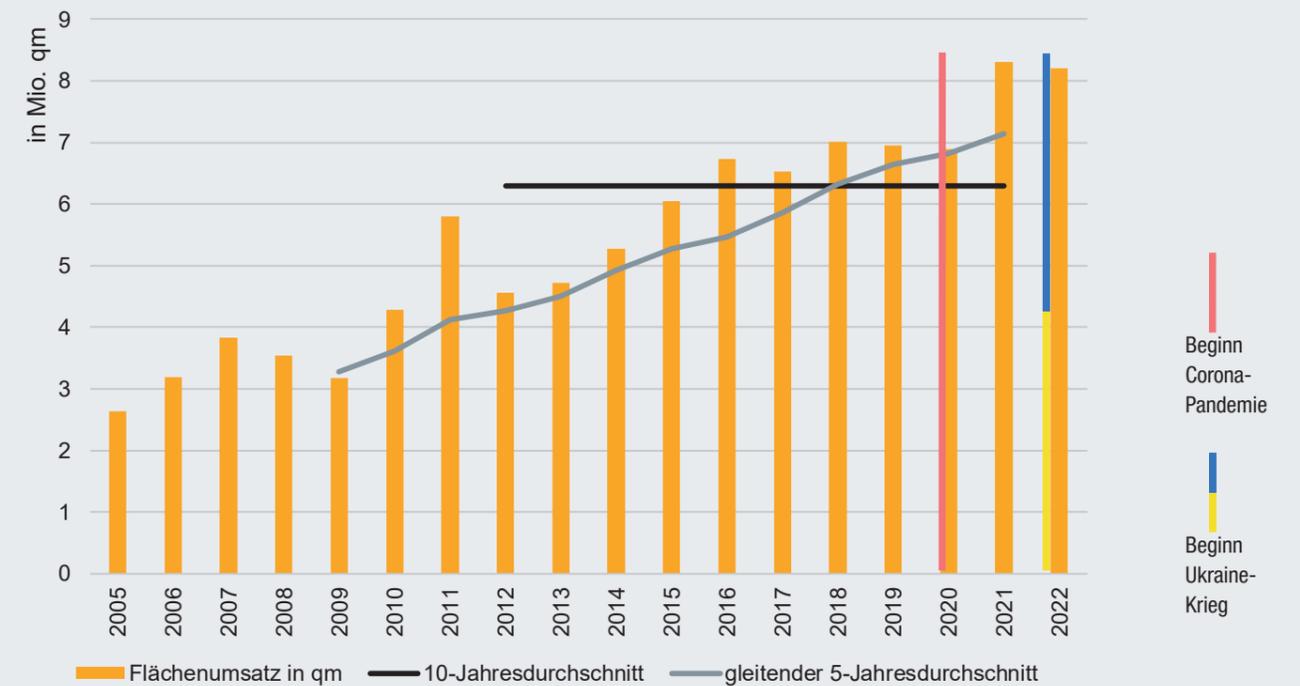


Abb. 1: Flächenumsatz. Der Flächenbedarf ist anhaltend hoch und schreibt neue Rekorde, Quelle: CBRE Research
Bis zum Jahr 2010 lag der durchschnittliche jährliche Flächenumsatz (inkl. Eigennutzungen) bei rund 3,5 Mio. qm.

E-Commerce, Industrie 4.0 und die Auslagerung der industriellen Wertschöpfungskette an Logistikunternehmen ließen die Nachfrage in der nachfolgenden Dekade massiv auf circa 6,3 Mio. qm p. a. ansteigen. 2018 markierte mit 7 Mio. qm ein Rekordjahr. Es wurde damals nicht für möglich gehalten, dass der Markt noch mehr Umsatzleistung ermöglichen kann. Der Pandemie zum Trotz wurde nach anfänglicher Marktunsicherheit auch im Coronajahr 2020 ein enorm hohes Nachfrageergebnis von 6,9 Mio. qm erzielt. Die nun von der breiten Masse erkannte Systemrelevanz der Logistik sowie der zusätzliche Nachfrageschub des E-Commerce durch die pandemiebedingte Kaufkraftverlagerung vom stationären Handel hin zur Onlineversorgung reflektierte das Jahr 2021 mit einem abermaligen Rekordergebnis von 8,3 Mio. qm.

Die massive Unsicherheit durch den Ukraine-Krieg sowie die wirtschaftlichen Folgen der Null-Covid-Strategie in China bzw. die Taiwan-Frage spiegeln sich 2022 nicht in der insgesamt registrierten Flächennachfrage wider. Im Gegenteil – nach wie vor ist der Flächenbedarf enorm hoch und kann nicht vom Markt kompensiert werden. Mit 8,2 Mio. qm lag der Flächenumsatz am deutschen Industrie- und Logistikimmobilienmarkt im Jahr 2022 marginal (minus 1 Prozent) unter dem Rekordergebnis des Vorjahrs. Das somit insgesamt sehr aktive Marktgeschehen – 29 Prozent über dem zehnjährigen Durchschnitt – schwächte sich jedoch von Quartal zu Quartal kontinuierlich ab und erreichte im Schlussquartal 2022 1,6 Mio. qm. Die geringere Dynamik im vierten Quartal lässt sich zum einen auf das konjunkturbedingt vorsichtiger Agieren der Nutzer



zurückführen, zum anderen verschärfte sich der Flächenmangel durch gestiegene Baukosten sowie Zinsen und Renditen, infolgedessen weniger Neubauprodukt an den Markt kam und Abschlüsse über 100.000 qm fehlten.

Auffällig ist, dass 60 Prozent der Flächenumsätze im ersten Halbjahr und nur 40 Prozent im zweiten Halbjahr stattfanden. Von den zehn größten Abschlüssen des Jahres 2022 entfielen acht auf die ersten sechs Monate, das von großen Eigennutzungen geprägt war – unter anderem

327.000 qm von Tesla in Grünheide bei Berlin, 189.000 qm von Amazon in Kaiserslautern sowie 116.000 qm von Nokera in Möckern. Größter Abschluss des zweiten Quartals 2022 war eine Anmietung von Amazon über 225.000 qm in Erfurt; im dritten Quartal die Anmietung von 66.000 qm von Damco/Maersk in Bremerhaven und im Schlussviertel die Anmietung von 66.500 qm von Lidl in Hainichen.

4 Treiber der Flächennachfrage

4.1 Das „Brot-und-Butter-Geschäft“ allein heizt die Nachfrage an

Die gestiegene Nachfrage der vergangenen Jahre ist dabei kein kurzfristiges Phänomen, sondern spiegelt die veränderten Strukturen in Produktion und Konsum wider. Daher ist es auch nicht zulässig, diesen gestiegenen Bedarf ausschließlich auf veränderte Konsummuster und den E-Commerce zu reduzieren. Gerade die klassische Distribution, das „Brot-und-Butter-Geschäft“ von Speditions- und Transportunternehmen, erzeugt regelmäßig eine sehr hohe und stabile Nachfrage. Hinzu kommen die Bedürfnisse aus dem produzierenden Gewerbe (Industrielogistik) sowie des Handels, vor allem im Lebensmittelbereich. Die etablierten Marktsegmente bilden in Summe nach wie vor das Rückgrat der Lager- und Logistikflächennachfrage.

4.2 Veränderte Konsummuster durch E-Commerce treiben den Bedarf weiter in die Höhe

Zusätzlich zur regulären Nachfrage wächst der Flächenbedarf aus dem zunehmenden Onlinegeschäft des Distanzhandels. Nachfrager sind daher Onlinehändler und die ausführenden KEP-Dienstleister, für die der Bundesverband Paket und Expresslogistik beim Paketaufkommen bis 2026 ein jährliches Wachstum von 4,7 Prozent prognostiziert. Somit erwartet der Verband für 2026 ein Sendungsvolumen von über 5,7 Mrd. Paketen – oder über 650.000 Paketsendungen pro Stunde. Im vergangenen Jahr legte das gesamte Sendungsvolumen 2021 um 460 Mio. oder 11,2 Prozent auf 4,51 Mrd. Sendungen zu. Wachstumstreiber ist dabei das B2C-Segment, das 2021 um 16,6 Prozent zulegen konnte.

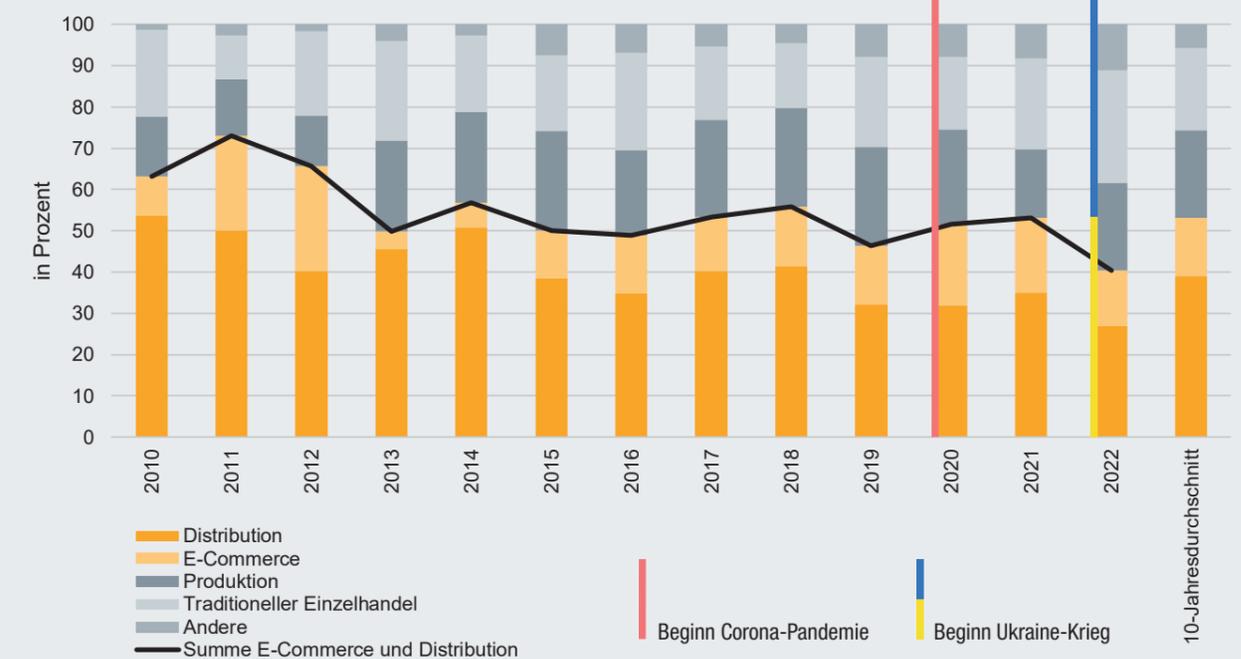


Abb. 2: Anteil des Flächenumsatzes in Deutschland nach Sektor, Quelle: CBRE Research

Der Anteil des E-Commerce-Umsatzes am Gesamtumsatz im Einzelhandel hat sich konsequent erhöht und erreichte laut Handelsverband Deutschland 2021 einen Anteil von 14,7 Prozent. Für 2022 prognostizierte der Verband einen Anstieg auf 16 Prozent. Aufgrund des krisenbedingt beeinträchtigten Konsumklimas lag der Anteil allerdings nur bei 13,5 Prozent. Allgemein wird am Markt erwartet, dass die Sättigungsquote jedoch noch nicht erreicht ist und der Anteil in den nächsten Jahren weiter steigen wird. Vor allem im Vergleich zum Vereinigten Königreich, den USA oder einigen asiatischen Ländern, wo die Marktdurchdringung des Onlinehandels teilweise deutlich mehr als 20 Prozent

aufweist, hinkt Deutschland hinterher und bietet entsprechendes Wachstumspotenzial.

Dieses Wachstumspotenzial wird in Zukunft konsequent ausgeschöpft. Bis 2025 wird der Umsatz des Onlinehandels in Deutschland um 43 Mrd. Euro steigen. Um diesen Anstieg bearbeiten zu können, wird der Bedarf an Lager- und Logistikflächen in Deutschland um circa 4 Mio. qm zusätzlich wachsen. Hintergrund ist, dass für jede zusätzliche Milliarde Euro E-Commerce-Umsatz rund 100.000 qm neue Distributionsflächen benötigt werden.²



Abb. 3: Entwicklung des deutschen E-Commerce-Umsatzes (B2C), Quelle: HDE-Zahlenspiegel 2022 und HDE-Jahres-Pressekonferenz 2023

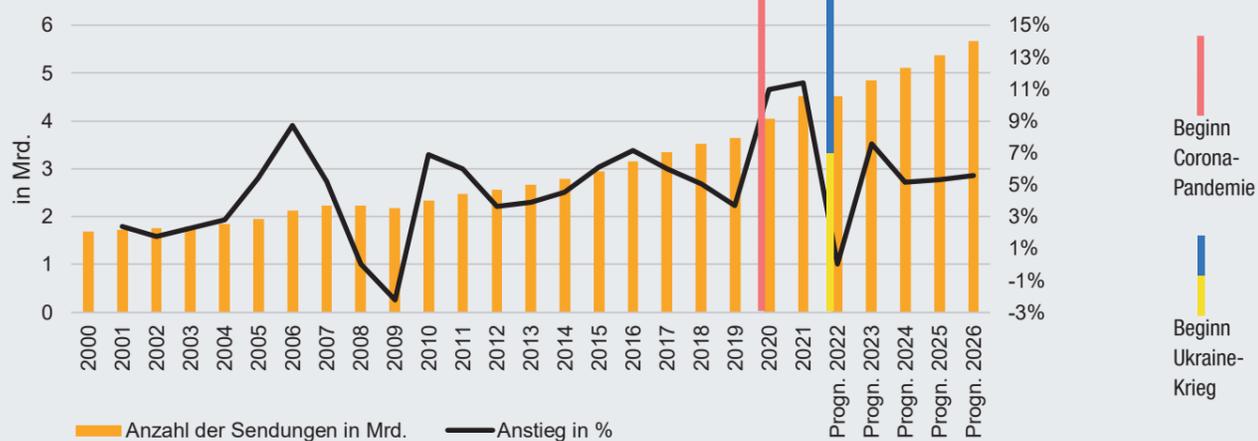


Abb. 4: Anzahl und Wachstum der KEP-Sendungen in Deutschland mit Prognose, Quelle: Bundesverband Paket und Expresslogistik e.V. (BIEK)

² Siehe CBRE Global E-Commerce Outlook 2021: <https://www.cbre.com/insights/reports/global-e-commerce-outlook-2021>



5 Wie entwickelt sich das Flächenangebot?

5.1 Baukapazität am Limit – viel mehr geht nicht

Die hohe Nachfrage der vergangenen Jahre hat dazu geführt, dass das Flächenangebot durch intensivierte Neubau kontinuierlich erweitert wurde. Waren in der Dekade vor 2010 noch Bauleistungen von rund 2 Mio. qm eher die Regel, so hat sich seitdem die Bauleistung in der nachfolgenden Dekade auf im Schnitt rund 4 Mio. qm Neubaufäche konstant erhöht. Seit 2016 sogar eher auf 4 bis 5 Mio. qm pro Jahr. Das Jahr 2020 markiert eine coronabedingte Ausnahme, da im ersten Halbjahr zunächst die Marktteilnehmer verunsichert waren und im zweiten Halbjahr Material- und Personalengpässe auf Lockdown und Homeoffice-Einschränkungen trafen. Bereits 2021 zeigte sich, dass die ursprüngliche Wachstumskurve wieder aufgenommen wurde und sich mit gut 5,3 Mio. qm ein neuer Rekordwert bei den neu realisierten Logistikflächen eingestellt hat. Auch das Krisenjahr 2022 mit hoher Inflation und steigenden Zinsen hat die Bautätigkeit nicht ausgebremst. Mit 6 Mio. qm wurde ein erneuter Fertigstellungsrekord erreicht. Ungeachtet der aktuellen Verzerrungen arbeitet die Bauindustrie demnach bereits am Limit dessen, was sie herstellen kann. Für das laufende Jahr 2023 stehen mit rund 6,6 Mio. qm rekordverdächtig viele Projekte in den Büchern. Angesichts der massiven Veränderung in den Rahmenbedingungen, vor allem bei den Finanzierungs- und Baukosten, muss davon ausgegangen werden, dass diverse Projekte jedoch verschoben oder storniert werden und die Bauleistung entsprechend niedriger ausfällt³.

Auch wenn angesichts der aktuellen Unsicherheit die Bauleistung für eine gewisse Zeit niedriger ausfallen kann, dokumentiert die enorme Kraftanstrengung der letzten Jahre den grundlegenden Bedarf der Branche. Die Flä-

Neben den großen und bekannten Marken wie Amazon und Zalando gibt es eine Vielzahl kleinerer Marken, die in Summe aber ebenfalls einen signifikanten Anteil beim Flächenumsatz erzielen. Beispiele sind hier Anbieter wie mytheresa.com oder auch E-Food-Formate wie Picnic. Letztere prägen zunehmend die Versorgung auch mit Bedürfnissen des täglichen Bedarfs. Große Unternehmen wie Aldi Süd rollen derzeit Programme in den USA aus, die als Blaupause für Deutschland verstanden werden können. Es ist anzunehmen, dass auch andere Retailer wie zum Beispiel Lidl nachziehen werden. Für diese Formate werden vor allem stadtnahe Logistikimmobilien wichtig werden, die für eine flächendeckende Belieferung in ganz Deutschland jedoch in nahezu allen Städtetypologien benötigt werden.

³ ZIA Frühjahrsgutachten der Immobilienweisen 2023/RIWIS

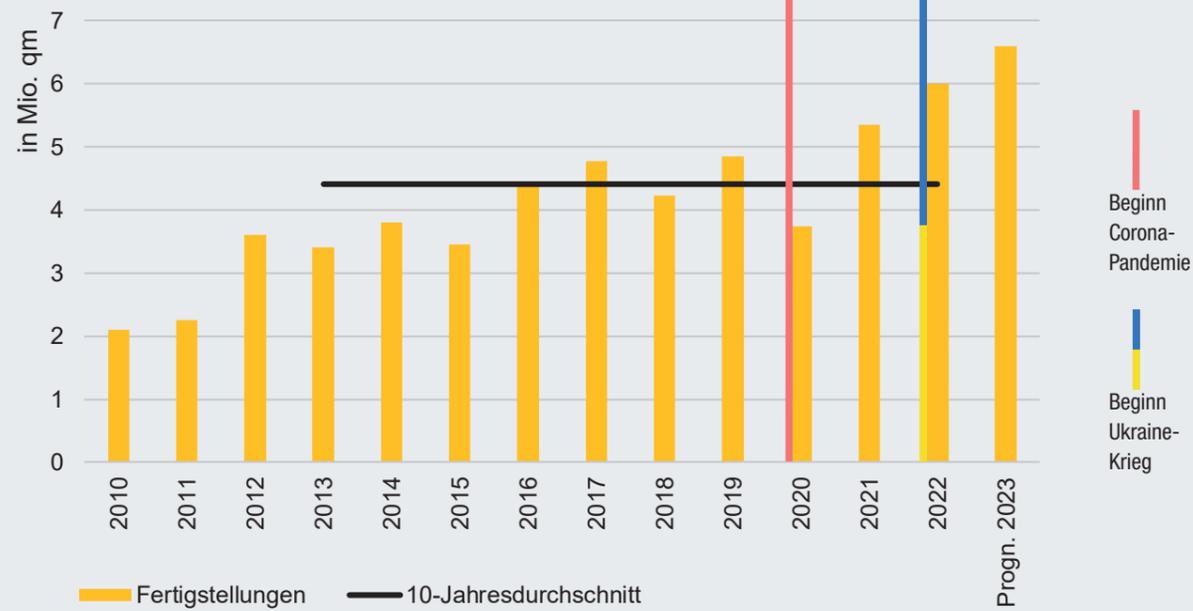


Abb. 5: Die Fertigstellungen bei Logistikimmobilien können kaum weiter erhöht werden, Quelle: Frühjahrsgutachten der Immobilienweisen 2023/RIWIS



© GARBE Industrial Real Estate GmbH

chenbereitstellung reicht aber Jahr um Jahr nicht aus, um den Bedarf zu kompensieren. Limitierende Faktoren sind neben Material- und Personalmangel auch schleppende Genehmigungsverfahren. Der Mangel an Grundstücken ist darüber hinaus ein langfristiges und strukturell bedingtes Phänomen und intensiviert den Bereitstellungsengpass für Neubauf Flächen.

Ungeachtet der aktuellen Verzerrungen arbeitet die Bauindustrie demnach bereits am Limit dessen, was sie herstellen kann. Trotz dieser Kraftanstrengungen reicht die Flächenbereitstellung seit Jahren nicht aus, um den Bedarf zu kompensieren.

5.2 Mieten im Bestand? Leider keine Option angesichts historisch niedriger Leerstandszahlen

Die gängige Alternative zum Bezug eines Neubauobjektes ist die Anmietung von Flächen in Bestandsgebäuden. Doch auch hier sind die Möglichkeiten zunehmend limitiert, denn seit Jahren sinkt das Leerstandsniveau kontinuierlich ab. Der hohen Neubaudynamik der vergangenen Jahre zum Trotz konnte der zunehmende Flächenbestand der Nachfrage nicht mit ausreichendem Angebot entgegenkommen. Dies mündete schließlich in einer immer weiter sinkenden Leerstandsrate.

Bereits 2014 war das Niveau mit gut 4 Prozent geschätzter Leerstandsrate auf ganz Deutschland bezogen bereits äußerst gering. Zum Jahresende 2022 ist der deutsche Industrie- und Logistikimmobilienmarkt bei einer Rate von knapp 2 Prozent auf einem Rekordtief angekommen. Ein weiteres Absinken unter die Zwei-Prozent-Marke ist wahrscheinlich.

In den Spitzenmärkten liegen die Leerstandsraten zum Teil deutlich unter einem Prozent. So wies das Beispiel Frankfurt/Rhein-Main im Bereich moderner Distributionsimmobilien⁴ im Januar 2022 eine Leerstandsrate von exakt 0,15 Prozent auf.

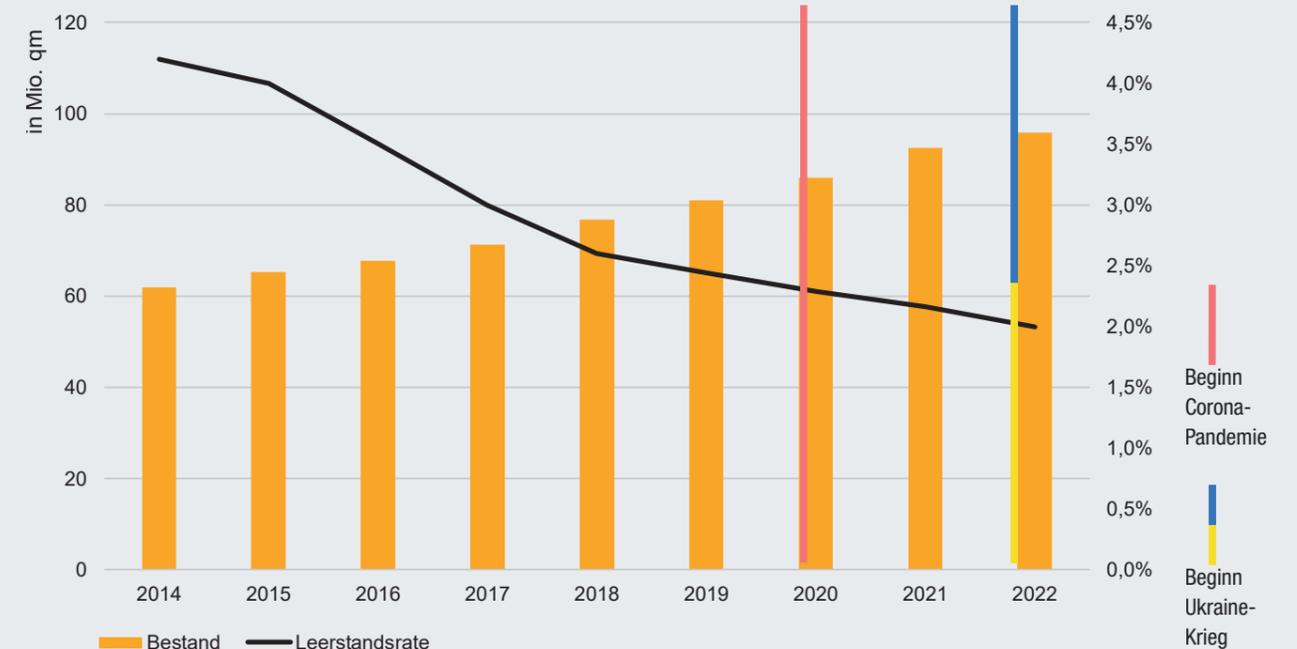


Abb. 6: Geschätzte Leerstandsrate der Logistikimmobilien in Deutschland, Quelle: CBRE Research

⁴ Moderne Distributionsimmobilien aktueller Bauart verfügen in der Regel über eine Hallengröße von mindestens 10.000 qm je Gebäudeteil mit einer Höhe von mindestens zehn Meter bis eher 12,5 Meter UKB, je einer Rampe pro 800 bis 1.000 qm Lagerfläche und einer Bodentraglast von mindestens 5 t pro qm oder darüber. Der Büroanteil liegt zwischen 5 und 10 Prozent der Hallenfläche.

6 Flächenmangel lässt die Mietpreise immer schneller steigen

Die höchste Steigerung stellte sich in den Spitzenmärkten ein. Die Mieten in den Haupt- und Nebenmärkten zogen jedoch ebenfalls spürbar an. Zum Jahresende 2022 lagen diese knapp 35 bzw. 25 Indexpunkte oberhalb des Basisjahres 2016. Die durchschnittliche Spitzenmiete in den Hauptmärkten lag bei 7,37 EUR/qm/Monat.

Trotz der aktuellen Unsicherheiten ist die Flächennachfrage wie gezeigt äußerst robust und das Angebot nur als marginal zu bezeichnen. Die Flächenbereitstellung ist zwar ebenfalls noch hoch, wird aber tendenziell kleiner ausfallen. Im Jahresverlauf sind daher weitere Anstiege bei den Mieten im Neubaubereich zu erwarten – weil die

Baukosten für Neubauten mit Blick auf Grundstücke und Materialien ansteigen bzw. auf einem hohen Niveau verharren. Wegen der Flächenknappheit betrifft dies auch den Bestand. Bei Anschlussmietverträgen wird stark zu aktuellen Marktkonditionen aufgeholt.

Bis Ende 2023 wird sich diese Steigerung gegenüber dem Basisjahr 2016 fortsetzen und in den Top-Märkten bei knapp 40 Indexpunkten liegen, während in den Haupt- und Nebenmärkten die Mieten um gut 30 bis rund 25 Prozent weiter zulegen sollten. Auch wenn Fortschreibungen derzeit mit starken Unsicherheiten behaftet sind, kann bis Ende 2027 davon ausgegangen werden, dass die Miete in den Spitzenmärkten im Schnitt um mindestens einen weiteren Euro ansteigt.

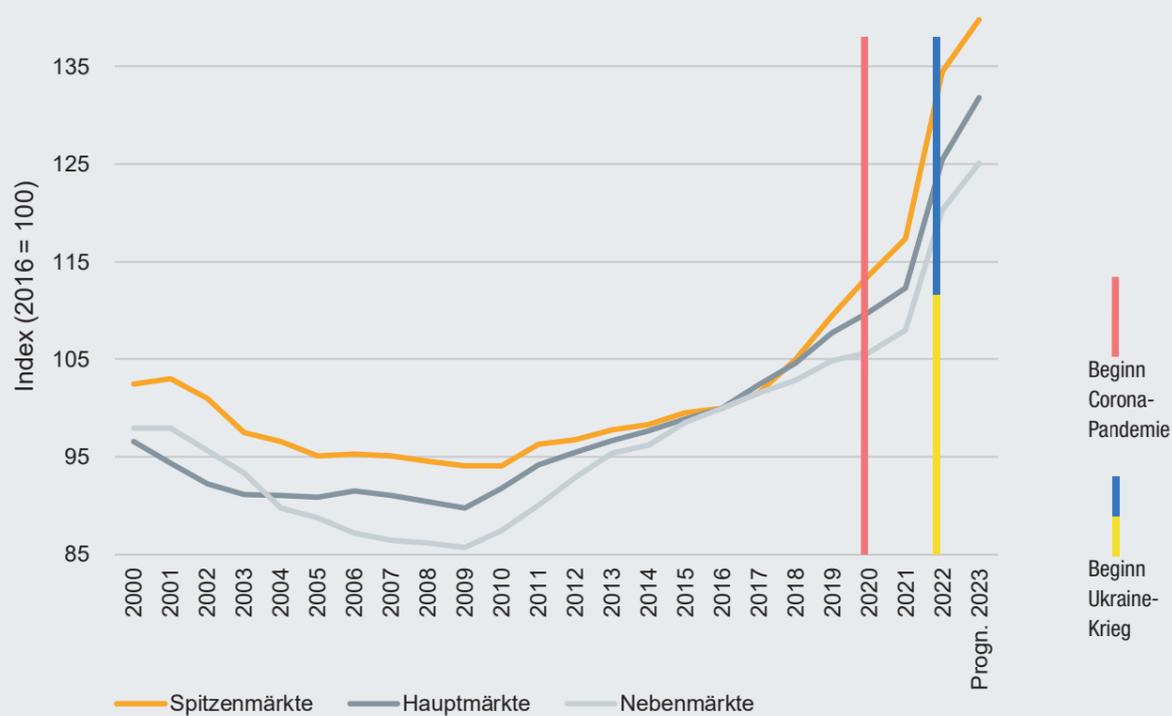


Abb. 7: Entwicklung der Spitzenmieten von Logistikimmobilien in den verschiedenen Markttypologien, Quelle: GARBE Research

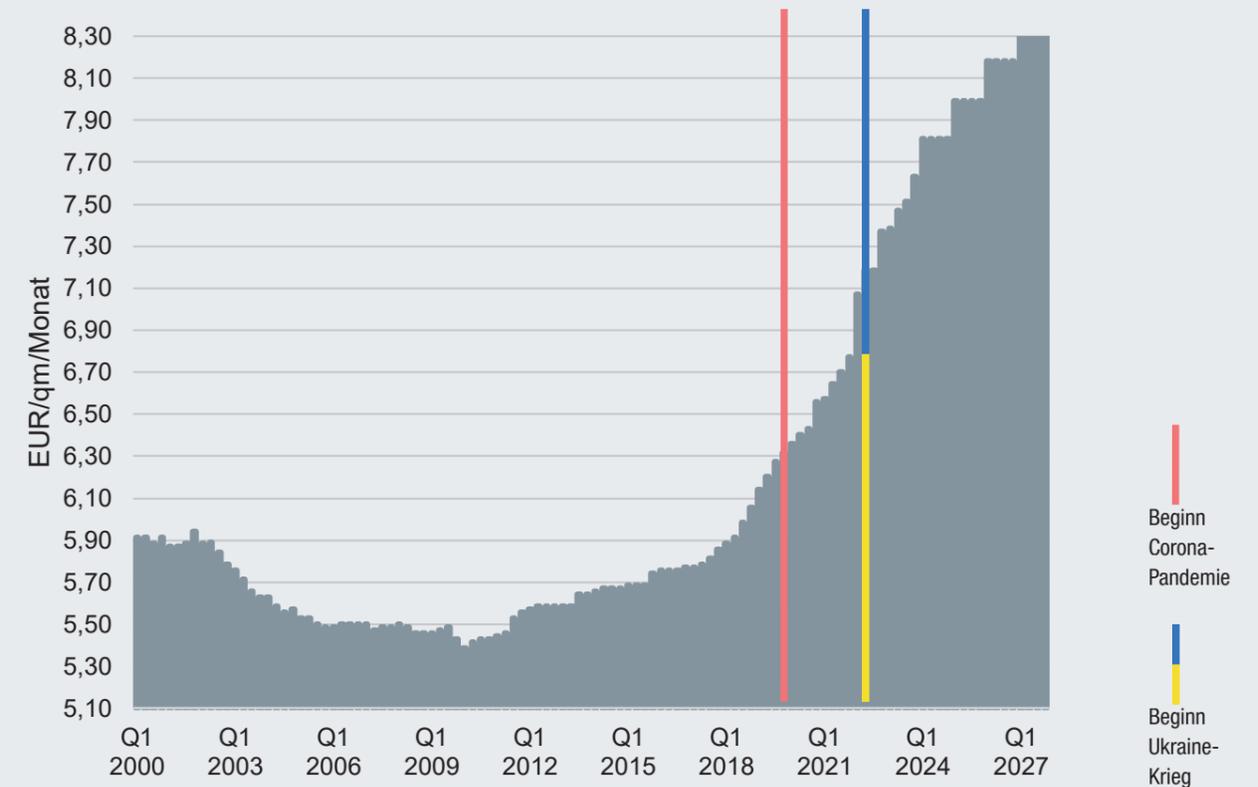
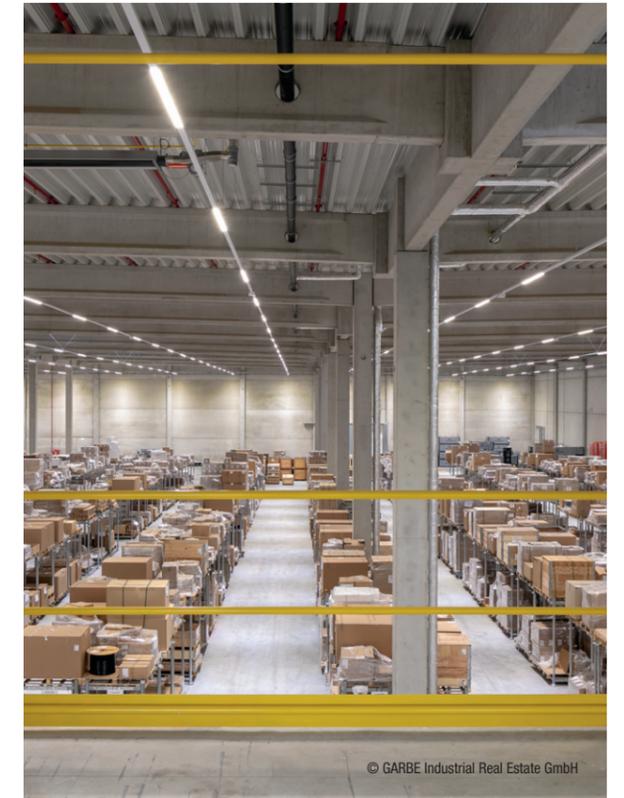


Abb. 8: Mietpreissprünge in den deutschen Spitzenmärkten stellen sich immer schneller ein, Quelle: GARBE Research

Plastisch lässt sich die skizzierte Entwicklung am Beispiel der Top-Logistikmärkte nachzeichnen. Die absehbare weitere Angebotsverknappung in diesen stark nachgefragten Märkten führt dort zu weiter steigenden Mieten. Der Druck auf die Mieten wächst und lässt diese in immer kürzeren Iterationen steigen. Während es Ende 2008 noch 35 Quartale bis Anfang 2017 dauerte, bis ein Sprung von 0,20 EUR/qm/Monat erfolgte, sind es aktuell nur rund zwei Quartale.

Allein zwischen Ende 2021 und Ende 2022 stieg die Spitzenmiete in den betrachteten Märkten um 0,60 EUR/qm (+8,9 Prozent). Aktuell liegt sie bei knapp 7,20 EUR/qm/Monat. Aufgrund der angespannten Angebots-/Nachfragerelation ist mit weiteren Steigerungen zu rechnen. Bis Ende 2023 sind weitere 0,26 EUR/qm realistisch (+3,5 Prozent). Damit liegt der Spitzenmietpreis bei knapp 7,60 EUR/qm/Monat. Die Iterationen für die nächsten Sprünge werden gemäß aktuellen, eher konservativ formulierten Prognosemodellen dabei kurz bleiben.



© GARBE Industrial Real Estate GmbH

7 Kostenstrukturen in der Flächenbereitstellung erreicht neue Höchststände

Für die Bereitstellung von neuen Flächen sind im Wesentlichen sowohl die Grundstücks- als auch die Baukosten für deutlich steigende Gestehungskosten im Neubaubereich ursächlich. Beide steigen seit Jahren immer steiler an und setzen Eigennutzer und Projektentwickler stark unter Druck. Das Jahr 2022 bringt zusätzlich deutlich höhere Finanzierungskosten und verstärkt den Druck weiter.

7.1 Eine endliche Ressource verknappt zusehends

Als endliche Ressource stehen Grundstücke immer seltener zur Verfügung – insbesondere für Logistikimmobilien. Hintergrund ist einerseits der Bauboom der vergangenen Jahre in nahezu allen Immobilienarten und der damit ver-

bundene Wettbewerb um Grundstücke. Die Nutzung Logistik zieht gegenüber anderen Nutzungsarten häufig den Kürzeren – insbesondere je urbaner die Lage ist. Verschärfend kommt hinzu, dass das durchaus sinnvolle politische Ziel der Minimierung der Flächenversiegelung den Nebeneffekt hat, dass Neuausweisungen von neuen Gewerbe- und Industriegebieten immer geringer ausfallen und sich dabei ein Bedarfsüberhang aufbaut. Politisches Ziel auf Bundesebene ist es, den täglichen Flächenverbrauch auf 30 ha bis 2030 zu deckeln. Die EU-Kommission geht sogar noch einen Schritt weiter und setzt sich für das Jahr 2050 das Ziel, die Neuversiegelung auf eine Netto-Null zu reduzieren. Dies würde bedeuten, dass immer nur Flächen neu entwickelt werden können, wenn an anderer Stelle Flächen entsiegelt werden. Dies hätte enorme Auswirkungen auf die Art und Weise, wie wir Immobilien entwickeln⁵.

Zwar konnten seit 2000 bereits viele Erfolge bei der Flächenversiegelung erzielt werden. Pro Tag werden



Abb. 9: Flächenversiegelung in Deutschland, Quelle: GARBE Research auf Basis Umweltbundesamt mit Daten des Statistischen Bundesamtes sowie Europäische Kommission

⁵ Siehe <https://www.bmu.de/themen/klimaschutz-anpassung/klimaschutz/bundes-klimaschutzgesetz>

nicht mehr – wie noch im Jahr 2000 – über 120 ha versiegelt, sondern nur noch 54 ha (2020). Die Kurve hat jedoch an Intensität abgenommen und die Flächenversiegelung ist zuletzt wieder gestiegen auf 55 ha pro Tag (2021). Da immer weniger neu ausgewiesene Gewerbe- und Industriegebiete hinzukommen, nimmt der Druck auf dem Grundstücksmarkt zu.

Zunächst entwickelten sich die Grundstückspreise bis 2016/2017 noch moderat. Seitdem ist jedoch ein spürbarer Anstieg in der Preisentwicklung festzustellen, der bis 2018 in den Hauptmärkten bereits bei knapp 34 und in den Top-Märkten bei rund 27 Indexpunkten über dem Niveau des Basisjahres 2016 lag. Im Jahr 2020 lag der Indexwert in den Hauptmärkten bei 149,7 Punkten, das heißt, innerhalb von vier Jahren verteuerte sich der durchschnittliche Grundstückspreis um 50 Prozent. Sowohl die Spitzenmärkte als auch die Hauptmärkte lagen in der Preisentwicklung sehr nah beieinander. Für

Nebenmärkte fiel die Preisentwicklung zwar deutlich geringer aus, war aber immer noch markant.

Die Entwicklung bis hin zum Ende des Jahres 2022 zeigte jedoch eine weitere deutliche Teuerung, die bei über 230 Indexpunkten im Vergleich zu 2016 ihren Gipfelpunkt fand. Die Spitzen- und Hauptmärkte lagen dabei nahezu gleichauf. Die Nebenmärkte verteuerten sich, wenn auch deutlich langsamer, immer noch spürbar. Zuletzt hatten sich die Grundstückspreise auf hohem Niveau stabilisiert, aufgrund der veränderten Marktsituation und des Preisgefüges gehen sie nun aktuell etwas zurück. Es ist jedoch wegen der grundlegenden Grundstücksknappheit nicht zu erwarten, dass wieder Preisniveaus erreicht werden, die auf dem Niveau von vor 2020 liegen.

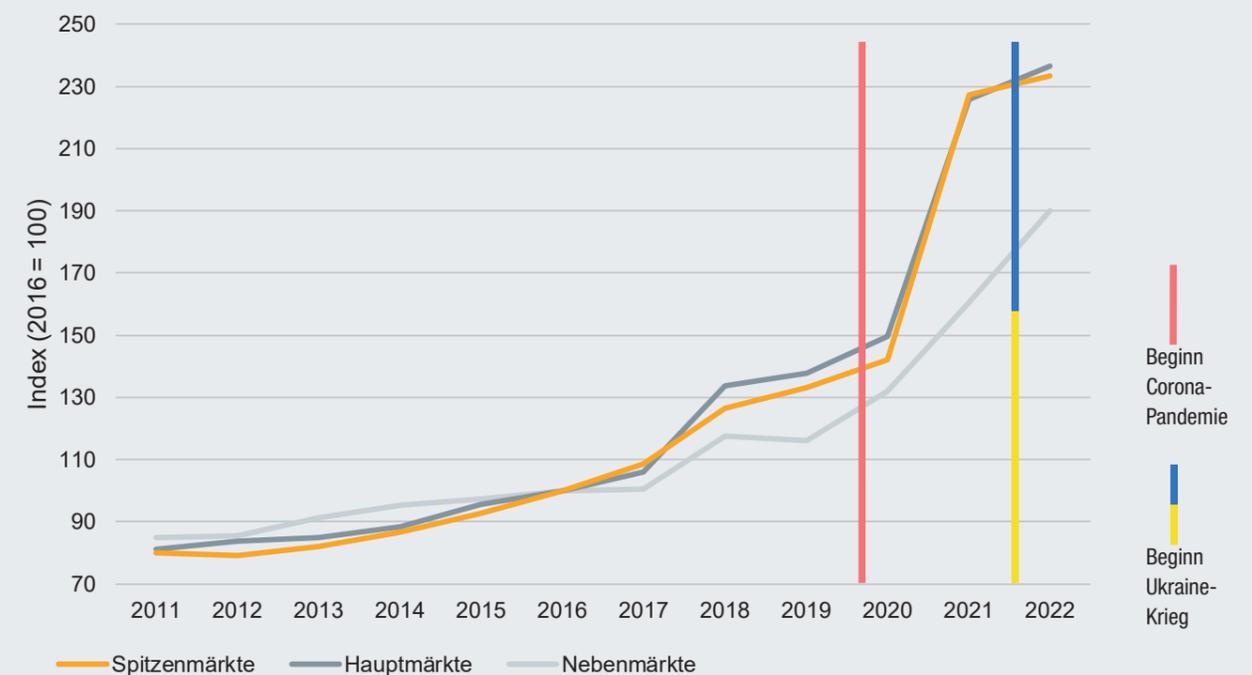


Abb. 10: Entwicklung der Grundstückspreise für unterschiedliche Markttypen für Logistikimmobilien in Deutschland, Quelle: CBRE Research

7.2 Baukosten stiegen schon vor der Finanzmarktkrise an – nur die Corona-Pandemie unterbrach das Muster kurzfristig

Während viele der bisherigen Zeitreihen erst zwischen 2015 bis 2017 Fahrt aufnahmen, stiegen die Baukosten bereits vor der Finanzmarktkrise Mitte 2007 an. Im Nachgang der Finanzmarktkrise kam es aufgrund der Unsicherheit in dieser Zeit zu einer Phase der Seitwärtsentwicklung. Ab 2011 stiegen die Kosten dann erneut, wenn auch mit einer moderaten und stabilen Steigerungsrate. Aber auch bei den Baukosten war das Jahr 2017 geprägt durch einen steileren Verlauf der Steigerungskurve. Diese setzte ihren Kurs der Corona-Pandemie zum Trotz zunächst fort, musste dann aber eine spürbare Delle im Winter 2020/2021 erfahren. Mit Beginn der Erholungstendenzen

und den zunehmenden Engpässen in den Lieferketten stieg die Kurve abermals an. Diese Tendenz setzte sich bis heute, angefacht durch die hohen Inflationsraten seit den Vorbereitungen des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine, weiter fort. Zwischen März 2020 und März 2022 legte der Indexwert um 22 Punkte zu (+19 Prozent). Die hohen Energiepreise im Inflationsjahr 2022 haben auch in der Baustoffindustrie zu starken Preissteigerungen geführt. Die Preissteigerungen haben daher bis Ende 2022 weiter zugenommen. Das Bauhauptgewerbe über alle Assetklassen ist angesichts der hohen Finanzierungskosten und Rezessionsängsten aktuell von Stornierungen und Verzögerungen in der Projektentwicklung geprägt. Rohstoffe wie Bauholz, Flachglas und Bitumen sind im Preis zwar gefallen. Bei den Baukosten kann bis Redaktionsschluss kein Rückgang verzeichnet werden.

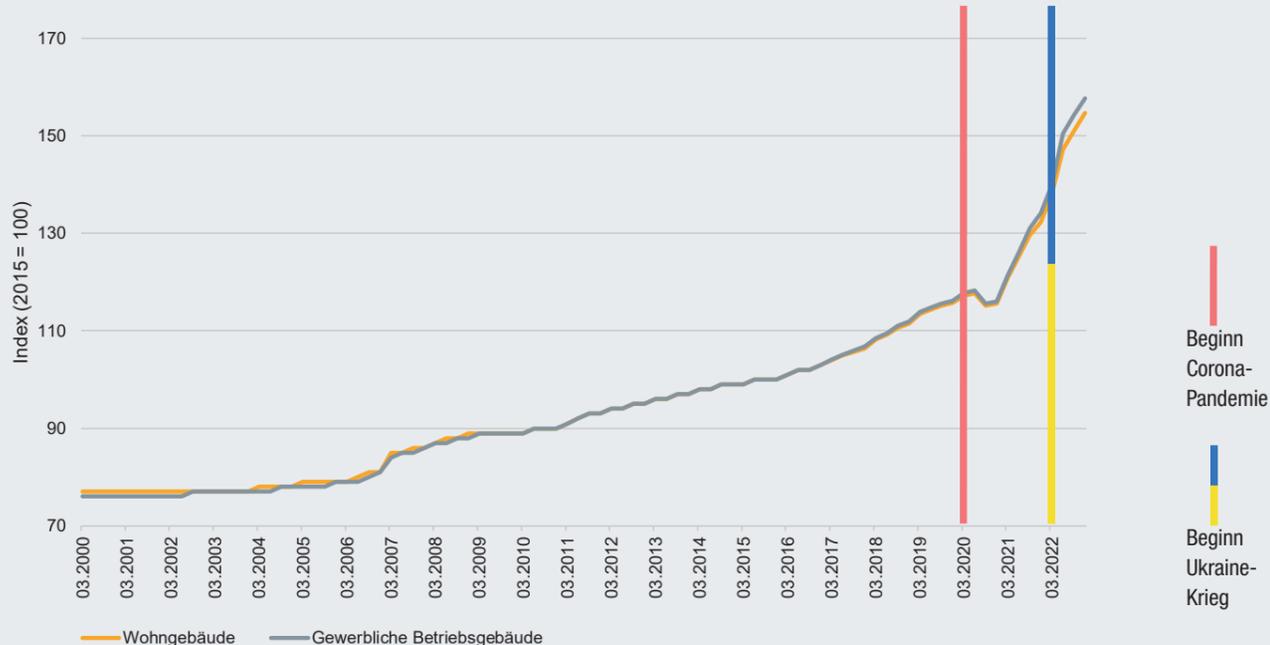


Abb. 11: Baupreisindex⁶ Deutschland nach Gebäudearten und Quartal (2015 = 100), Quelle: Statistisches Bundesamt

⁶Messzahlen mit Umsatzsteuer für Bauarbeiten im Hochbau

8 Nutzer weichen immer häufiger aus – zukünftig gibt es viele weitere Spitzenmärkte

Wegen des Mangels an geeignetem Bauland in den Spitzenmärkten weichen Entwickler und Nutzer in zunehmender Weise auf regionale Märkte entlang der internationalen Transportkorridore aus. In den beliebten Logistikclustern hat die zunehmende Flächenknappheit, gepaart mit der steigenden Nachfrage nach Lager- und Logistikflächen, zu einem Umdenken der Nutzer bei ihrer Standortsuche geführt. Größere Neuansiedlungen sind nahezu ausgeschlossen und somit werden Nutzer gezwungen, in andere Regionen mit großflächigem Angebot auszuweichen. Unabhängig davon, ob der Nutzer nun Mieter oder Eigentümer einer Logistikimmobilie ist, benötigt er die Flächen jedoch zur Umsetzung der logistischen Wertschöpfungskette des Kontraktes bzw. des Unternehmenszwecks. Ein Blick auf die Standortwahl von Eigentümern und Mietern ist daher sehr aussagekräftig, wenn es um Veränderungen der Standortwahl und damit den Standortmustern geht.

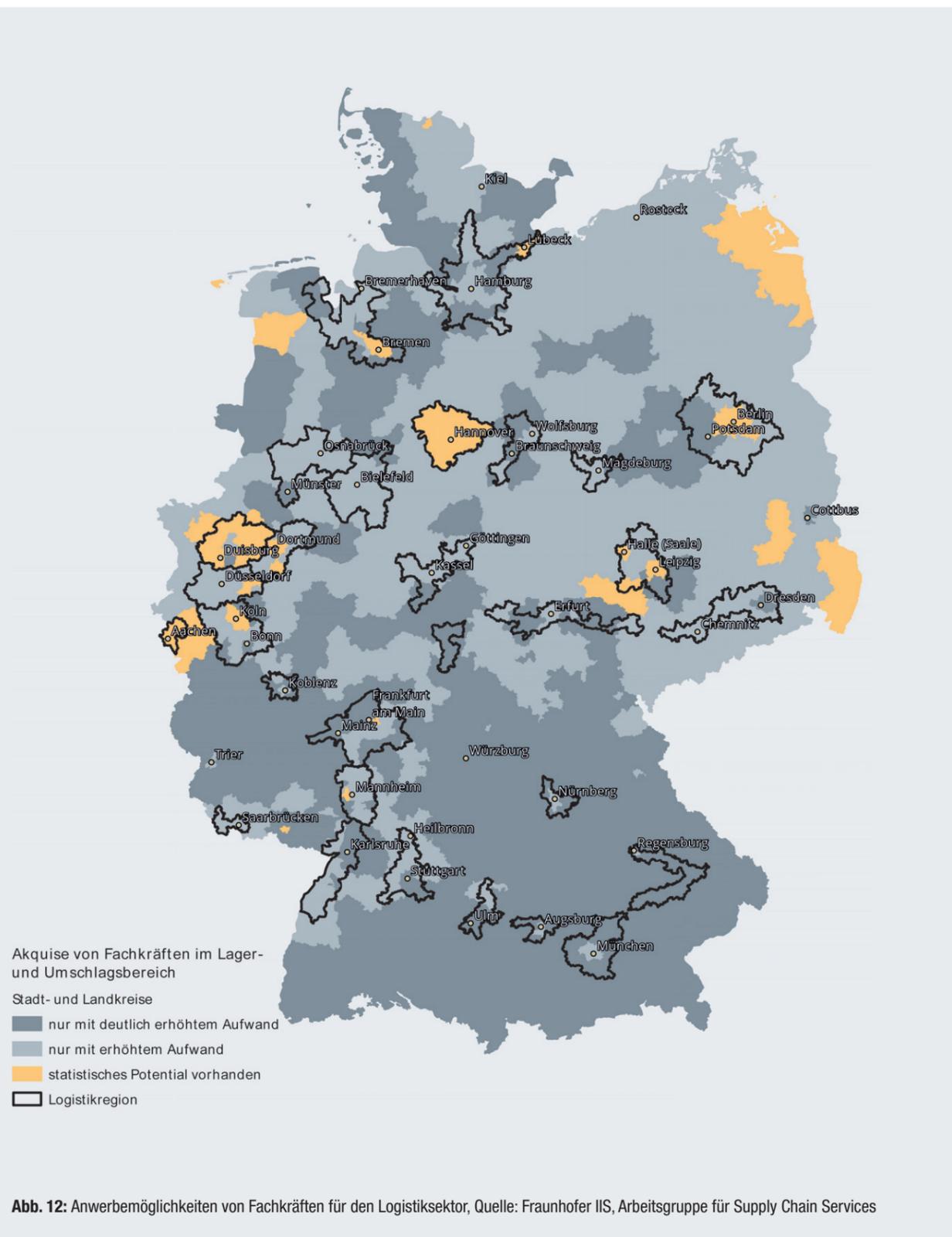
Vor dem Hintergrund diverser, in diesem Whitepaper angesprochener Treiber wie

- Grundstücksmangel,
- höhere Kostenstrukturen in Spitzenmärkten,
- geringe Arbeitskräftepotenziale in Spitzenmärkten sowie
- erhöhte Lohnkostenstrukturen in Spitzenmärkten

sind einerseits die Kostenstrukturen für die Unternehmen immer ungünstiger. Für viele Logistiker ist das Preisniveau schlicht zu hoch. Die strukturelle Flächenknappheit, steigende Grundstückspreise und Baukosten werden weiter überdurchschnittlich stark steigende Mieten zur Folge haben und verschlechtern die Rahmenbedingungen. Gleichzeitig stehen in den Spitzenmärkten schlicht die Ansiedlungsmöglichkeiten an sich in immer geringerem Maß zur Verfügung. Sowohl bei den Fertigstellungen als auch bei den Flächenumsätzen lässt sich eine zunehmende Wandertendenz seitens der Nachfrager von Logistikflächen beobachten.



© GARBE Industrial Real Estate GmbH



Wie man der Karte entnehmen kann, ist die Anwerbung von Fachkräften für den Logistiksektor bereits in vielen Bereichen Deutschlands nur noch mit stark erhöhtem Aufwand möglich. Dies betrifft insbesondere nahezu den gesamten Süden der Republik und damit auch die meisten hier verorteten Logistikregionen wie München, Regensburg usw. Interessant ist, dass die Kernstädte hier meist etwas besseren Zugang zu Arbeitskräften haben, da auch das Arbeitskräftepotenzial hier etwas größer ist. Aber generell ist in diesen Regionen der Arbeitskräftemarkt schon stark leer gefegt. Landkreise mit einem feststellbaren statistischen Potenzial an Arbeitskräften findet man dagegen nur im Norden oder der Mitte Deutschlands. Dies betrifft aber nicht nur periphere Lagen mit eher schwacher Wirtschaftskraft, sondern auch wichtige Logistikregionen wie Hannover oder Duisburg sowie Teile der Märkte Köln, Dortmund oder Leipzig. Neben der reinen Verfügbarkeit muss auch das individuelle Lohnkostenniveau berücksichtigt werden, das bei einer Ansiedlung vor allem in wirtschaftsstarken Regionen ein gewichtiger Faktor ist.



8.1 Die Bautätigkeit wandert in die Peripherie: Nutzer und Entwickler stellen immer mehr Logistikfläche außerhalb der Spitzenmärkte fertig

Spätestens seit 2018 lässt sich in Zahlen ablesen, dass sich die Bautätigkeit bei Logistikimmobilien immer stärker verlagert. Nutzt man hierzu die Raumteilung des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) nach Raumtypen, so lässt sich das sehr gut nachvollziehen. Die sehr zentralen Raumtypen stehen traditionell und nach wie vor für das höchste Fertigstellungsvolumen. Die Anteile gehen jedoch seit 2017 kontinuierlich zurück. Die wichtige 50-Prozent-Marke wurde hier 2020 unterschritten. Die sehr zentralen Regionen sind immer noch sehr gefragt und werden es auch bleiben, allerdings sind die zukünftigen Möglichkeiten hier durch absolute Engpässe sehr begrenzt. Aktuell wird verstärkt geprüft, Flächenreserven aus Industriebrachen (Brownfields) zu aktivieren. Daher steigt die Bautätigkeit zum Ende der Zeitreihe noch einmal marginal an. Brownfields stehen nicht überall und zeitlich unbegrenzt zur Verfügung. Darüber hinaus sind sie teilweise sehr aufwendig zu erschließen.

Die Nutzer erkennen dieses Dilemma bereits und wandern aus diesem Grund ab. Daher steigt die Bautätigkeit in den als „peripher“ bezeichneten Raumtypen deutlich an. Von lediglich rund 10 Prozent Anteil am Fertigstellungsvolumen bewegt sich der Anteil mittlerweile bei rund einem Viertel, Tendenz steigend.

Für die als „zentral“ bezeichneten Raumtypen kann noch keine definitive Trendänderung festgestellt werden, jedoch werden auch diese von den Nutzern nachgefragt. Der Anteil bleibt jedoch eher gleich oder bewegt sich leicht nach unten. Hier bleibt abzuwarten, ob sich dieser Trend verfestigt.

Für die als „sehr peripher“ bezeichneten Typen lässt sich keine Steigerung bei den Anteilen feststellen. Für die Nutzer sind diese Lagen zu dezentral und lassen sich in der Regel nicht in die logistischen Netzwerke implementieren.

Die Raumtypen des BBSR geben zwar schon gute Auskunft über die Trendänderungen im Zeitverlauf. Sie sind aber vergleichsweise grobkörnig. In einer zweiten Betrachtungsebene auf Basis kleinteiligerer NUTS3-Ebenen (Landkreise)

werden die Fertigstellungen alternativ ausgewertet. Hier lassen sich Verschiebungen innerhalb eines 5-Jahres-Zeitraumes ebenfalls, aber feingranulierter messen.

In den orange markierten Logistikregionen (siehe Abb. 14) wurde nach wie vor viel gebaut – auch wenn dies immer schwieriger wurde. Es lässt sich gut erkennen, wie sich rund um diese traditionell etablierten Regionen gelb und rot markierte Landkreise bilden. Insbesondere in den rot markierten Landkreisen stieg die Bautätigkeit bei Logis-

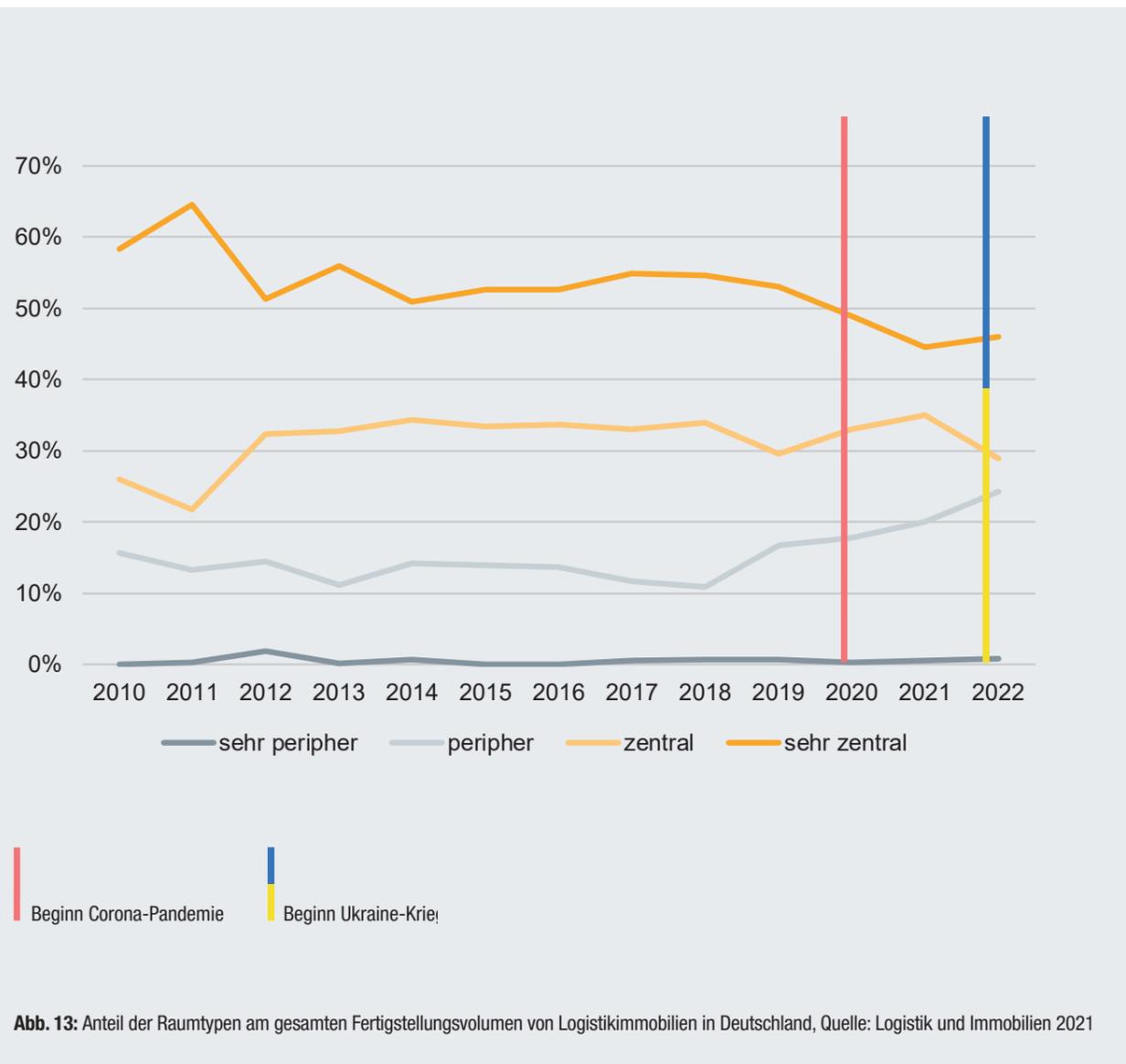


Abb. 13: Anteil der Raumtypen am gesamten Fertigstellungsvolumen von Logistikimmobilien in Deutschland, Quelle: Logistik und Immobilien 2021

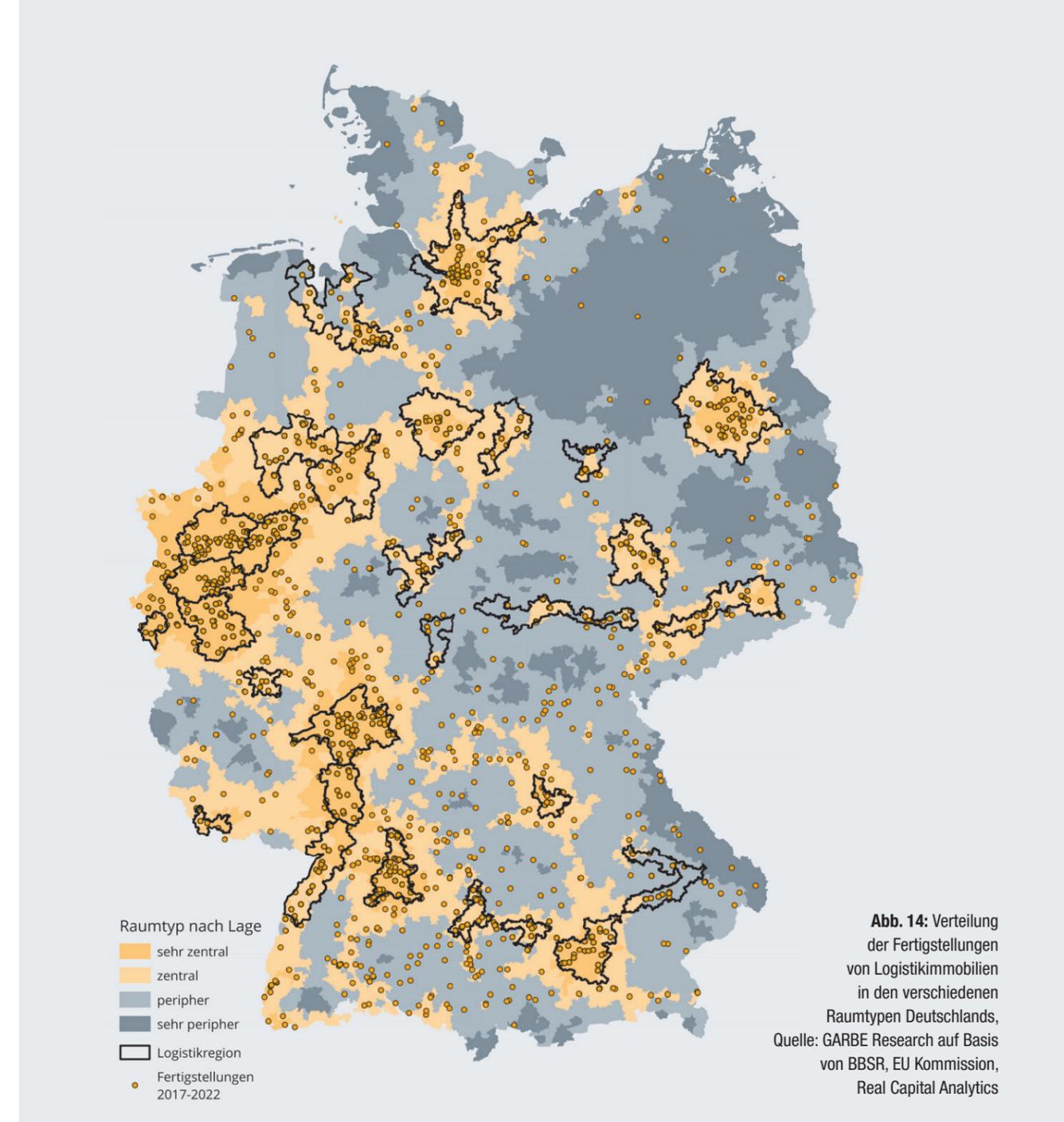


Abb. 14: Verteilung der Fertigstellungen von Logistikimmobilien in den verschiedenen Raumtypen Deutschlands, Quelle: GARBE Research auf Basis von BBSR, EU Kommission, Real Capital Analytics

tikimmobilien im Vergleich überproportional an. Besonders stark ausgeprägt ist dies in den Bereichen zwischen den Regionen Hamburg, Bremen und Hannover. In diesen Märkten finden sich kaum noch geeignete Grundstücke. Die Ausweichbewegung erfolgt an den Verkehrsachsen A1 und A7. Dies gilt auch für die ostdeutschen Cluster in Sachsen und Sachsen-Anhalt, die von attraktiven Marktkonditionen, der Flächenverfügbarkeit und den massiven Investitionen in Wachstumscluster – zum Beispiel Halbleiterindustrie und Elektromobilität – profitieren.

Orange markierte Landkreise finden sich auch rund um Berlin – vor allem im südlichen Bereich. Ebenfalls markant sind die Lagen an der niederländischen Grenze in Nordrhein-Westfalen, die sich bis hinein ins Emsland nach Norden erstrecken.

Neben diesen Beispielen finden sich noch zahlreiche orange markierte Landkreise, die eine starke oder sehr starke relative Zunahme in den Fertigstellungszahlen dokumentieren.

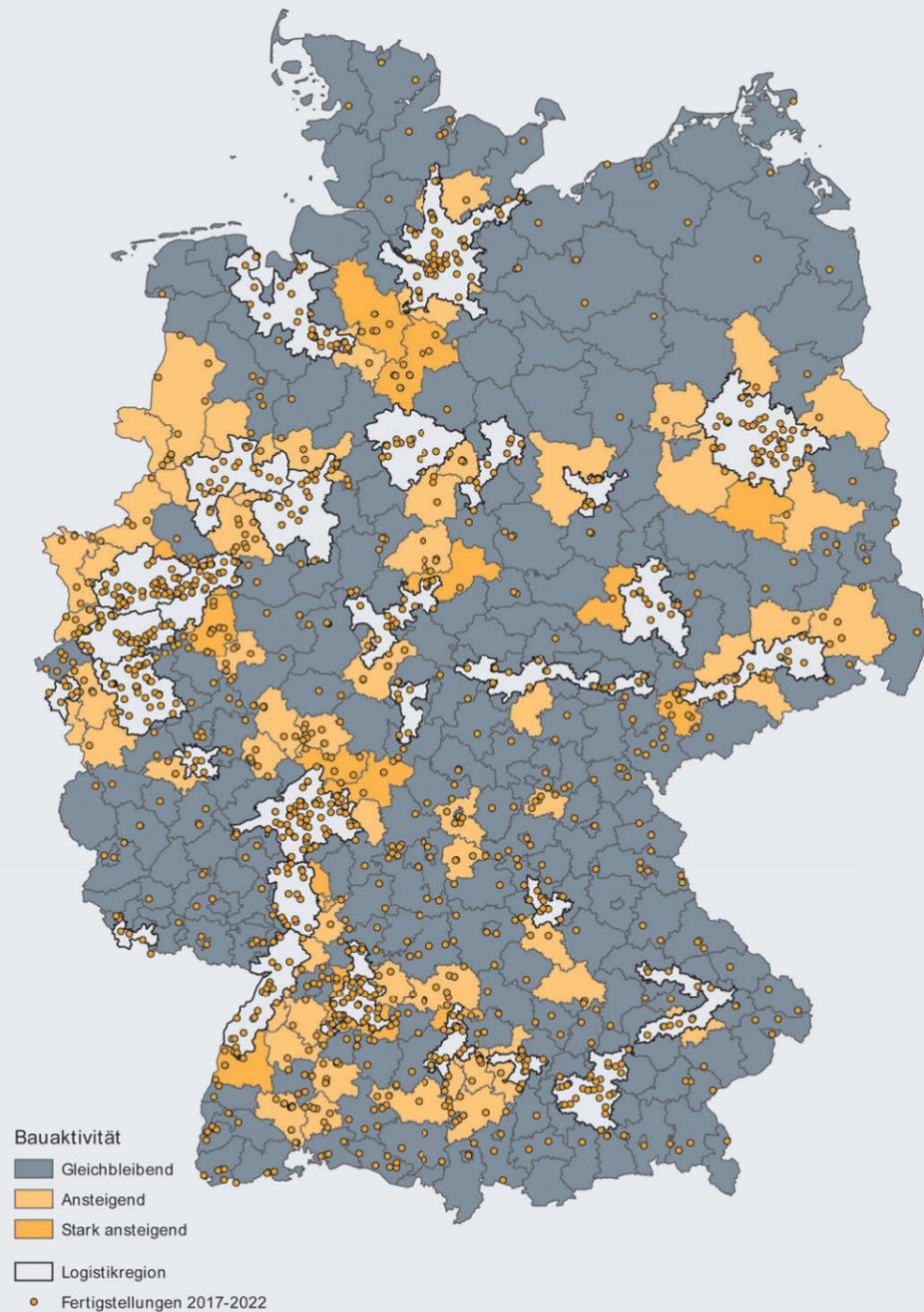


Abb. 15: Anteil der Raumtypen am gesamten Fertigstellungsvolumen von Logistikimmobilien in Deutschland, Quelle: GARBE Research auf Basis von BBSR, EU Kommission, Real Capital Analytics



8.2 Auch der Flächenumsatz dokumentiert die gestiegene Bedeutung der Lagen jenseits der Spitzenmärkte

In den traditionellen Spitzenmärkten übersteigt die Anzahl der Miet- sowie Grundstücksgesuche bereits seit Jahren die Verfügbarkeiten von Flächen bei Weitem. Die konstant hohe Flächennachfrage bei gleichzeitig immer geringeren Flächenneuausweisungen führt zu einem ausgeprägten Nachfrageüberhang. Verstärkend kommt hinzu, dass diese Ballungsräume wirtschaftlich traditionell starke Metropolräume darstellen, die einen Großteil der zur Verfügung stehenden Arbeitskräfte absorbieren. Das betrifft stark die Logistikbranche, da hier vielfach ungelernte Arbeitskräfte zum Einsatz kommen. Es betrifft aber ebenso Facharbeiter oder höher ausgebildete Berufsgruppen und bremst die Ansiedlung von Unternehmen somit aus. In den genannten Metropolregionen ist zudem das Lohnkostenniveau höher ausge-

prägt als in den umgebenden Regionen. Die von niedrigen Margen geprägte Logistikbranche hat daher häufig nicht so effektiv Zugriff auf die benötigten Arbeitskräfte wie andere Segmente.

Diese Faktoren werden für die Unternehmen mit Flächenbedarf immer gravierender. Auch Marktteilnehmer, die eine Mietlösung in Betracht ziehen, sind daher immer häufiger bereit, in weiter von den Metropolräumen entfernt liegenden Regionen Flächen anzumieten. In den letzten zehn Jahren hat der Flächenumsatz in den Spitzenmärkten mit 2 bis 2,5 Mio. qm eher stagniert, während außerhalb ein klarer Wachstumstrend zu erkennen ist. Außerhalb der Spitzenmärkte ist der Flächenumsatz weitaus stärker gewachsen. 2022 wurde hier mit über 6 Mio. qm umgesetzter Fläche ein absoluter Rekord erzielt. Gegenüber dem bereits rekordhohen Vorjahr ein weiterer Anstieg um 4,3 Prozent. Dagegen ging der Flächenumsatz in den Top-5-Clustern um 13,5 Prozent auf rund 2,2 Mio. qm zurück.

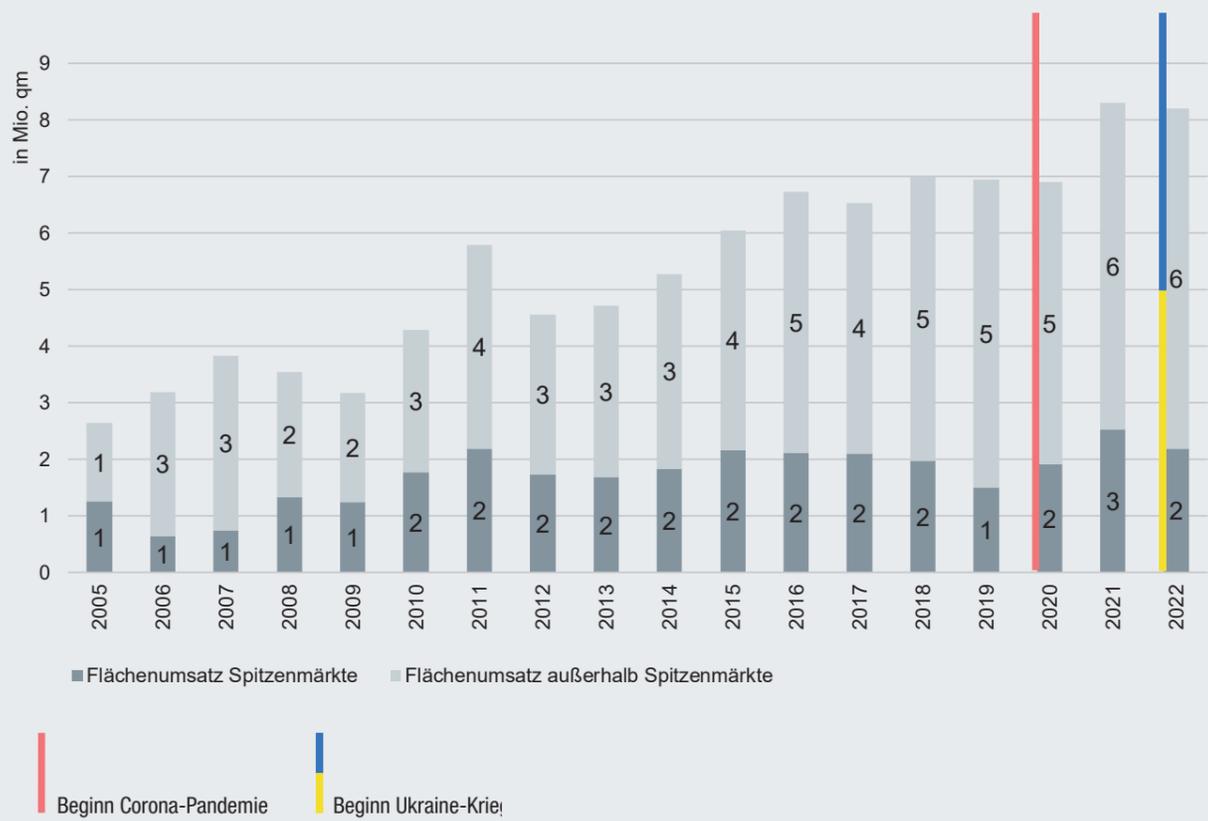


Abb. 16: Flächenumsatz von Logistikimmobilien in den deutschen Spitzenmärkten gegenüber dem übrigen Marktgebiet, Quelle: CBRE Research



Analog zur Bautätigkeit lässt sich auch die Vermietungstätigkeit hinsichtlich der Ausweichbewegungen darstellen. Hier muss berücksichtigt werden, dass viele Anmietungen nach wie vor in den Bestandsimmobilien der Logistikregionen durchgeführt werden, zumal die Attraktivität dieser Lagen nach wie vor gegeben ist. Muster und Intensität der Ausweichbewegungen sind daher im Detail abweichend. Grundsätzlich lassen sich aber ähnliche Muster erkennen. Das westliche Nordrhein-Westfalen oder der Raum um die Frankfurter Logistikregion sind jedoch deutlich stärker ausgeprägt. Dies betrifft aber vor allem auch die Lagen in Bayern. Rund um München ist hier viel „Bewegung“ zu erkennen.

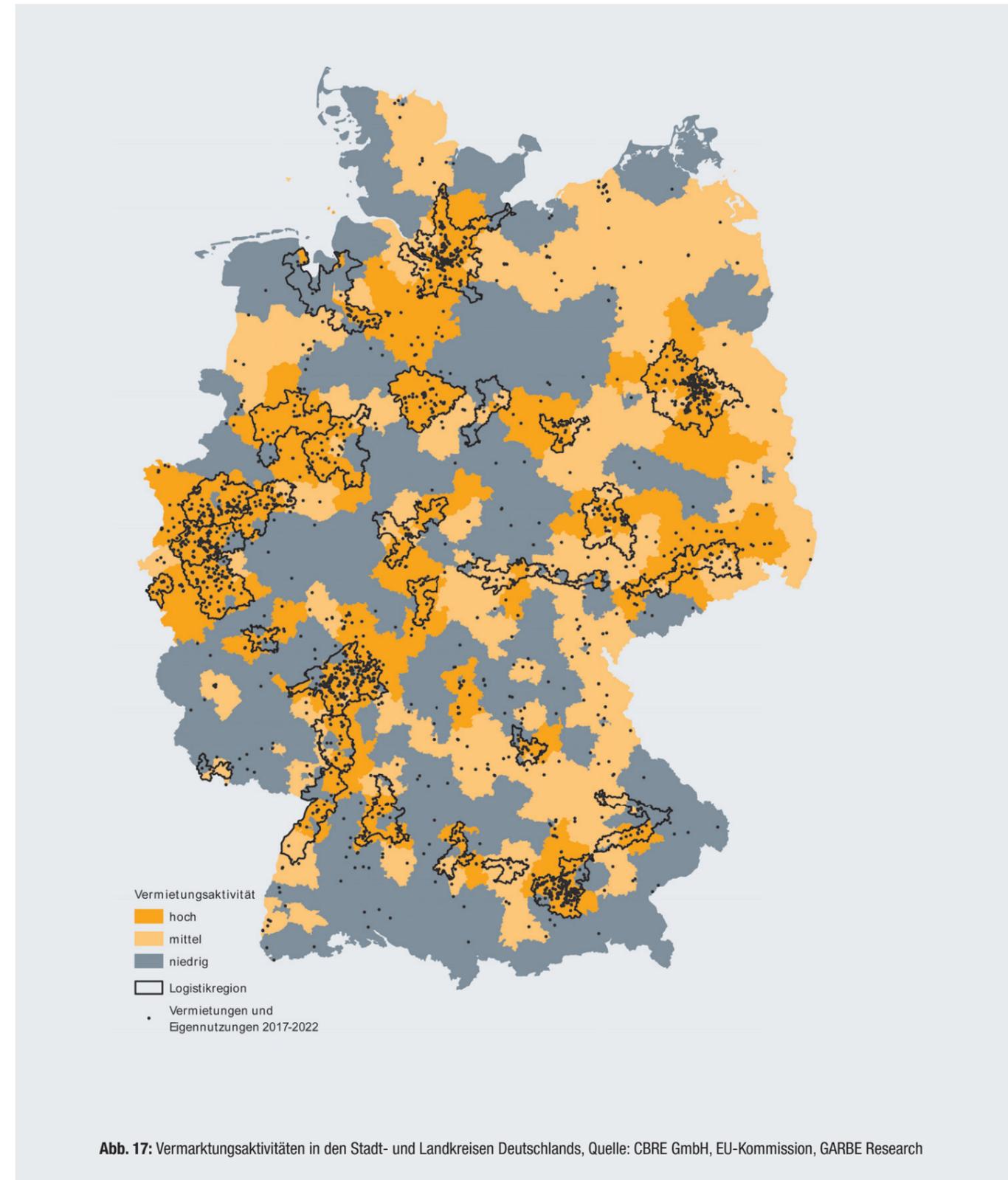


Abb. 17: Vermarktungsaktivitäten in den Stadt- und Landkreisen Deutschlands, Quelle: CBRE GmbH, EU-Kommission, GARBE Research

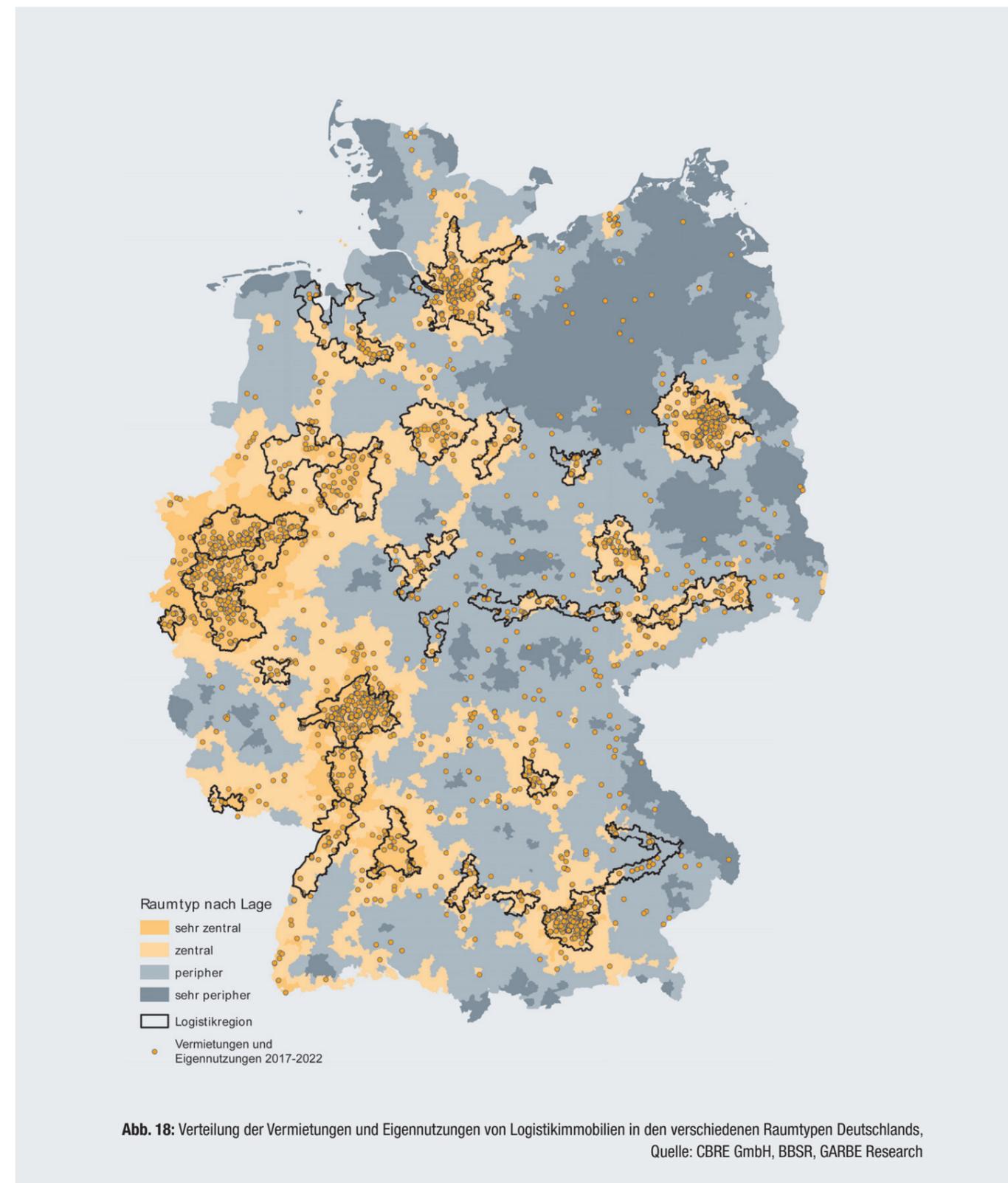


Die Nutzeraktivität (im Hinblick auf Neuanmietungen und Eigennutzungen) rund um traditionell etablierte Logistikcluster (Berlin, Frankfurt/Rhein-Main, Hamburg, München und Rhein-Ruhr) war im Zeitraum 2017 bis 2022 ausgesprochen dynamisch. Dabei zeichneten sich starke Verbindungen entlang der internationalen Transportachsen zwischen den einzelnen Logistikclustern ab, wie zum Beispiel im Dreieck zwischen Bremen, Hamburg und Hannover oder entlang der Bundesautobahn A4 in Thüringen und Sachsen.

Aufgrund der stark eingeschränkten Verfügbarkeit von Baugrundstücken und vor allem der sehr niedrigen Leerstandsraten in Bestandsgebäuden in den Spitzenmärkten (sehr zentrale Märkte) sind klare Ausweichbewegungen der Unternehmen in die jeweils angrenzenden zentralen Logistikmärkte zu erkennen. Dies gilt zum Beispiel für den

Süden Hamburgs, die nördlichen Regionen Münchens, den Nordosten des Rhein-Main-Gebiets entlang der A45 oder den Berliner Norden.

Die Analyse des Flächenumsatzes nach Raumtypen gemäß der Kategorisierung des BBSR bestätigen die zuvor gemachten Aussagen. So ging der relative Anteil des Flächenumsatzes in sehr zentralen Lagen von 63 Prozent im Jahr 2017 kontinuierlich auf 42 Prozent im Jahr 2022 zurück. Dagegen verzeichneten die Logistikmärkte in den zentralen Lagen starke Zuwächse. Wurde hier 2017 gut ein Viertel der Flächenumsätze verzeichnet, betrug der relative Anteil zuletzt knapp 41 Prozent. Aber auch die peripheren und sehr peripheren Lagen verzeichneten aufgrund der Ausweichbewegungen der Nutzer seit 2017 Anteilsgewinne – von fünf Prozentpunkten auf 17 Prozent.



9 Keine Entspannung in Sicht – das Muster verfestigt sich immer mehr

Alle gezeigten Treiber und Indikatoren in den vorherigen Kapiteln deuten einen immer größeren Flächenbedarf an, der bereits zu deutlichen Verlagerungseffekten geführt hat. Dieser Effekt ist so verbreitet, dass der Begriff In- oder Onshoring bereits etabliert ist.

Eine berechnete Frage ist jedoch, ob dieser Bedarf auch weiterhin so hoch ausfällt. Die Zeichen sprechen dafür. Produktionsunternehmen werden auch zukünftig eine wichtige Rolle spielen, denn aufgrund der verschiedenen Probleme für die internationalen Lieferketten erwägen immer mehr Unternehmen, einstmals ausgelagerte Produktion wieder zurück nach Deutschland oder Europa zu holen. In den vor- und nachgelagerten Wertschöpfungsschritten ist auch die Logistik dabei ein wesentliches Element.

9.1 Globalisierung gerät ins Wanken

Das Ende des Kalten Krieges fungierte als Katalysator für die liberale Wirtschaftsordnung und den freien Welthandel. Geld und Warenströme konnten sich global nahezu beliebig verteilen. Die Standortmuster sortierten sich in dieser Zeit neu. Asiatische Länder, allen voran China, punkteten durch ein schier unerschöpfliches Potenzial an günstigen Arbeitskräften.

Der Arbeitsmarkt war zudem kaum reglementiert – die verlängerte Werkbank der Welt etablierte sich. Da auch die niedrigen Energiekosten und viele weitere Facetten für diese Standorte sprachen, verlagerten viele westliche Staaten ihre Produktion nach China. Insbesondere Deutschland hat seine Offshoring-Strategie in Richtung Asien ausgerichtet und produziert dort, während Forschung und Entwicklung noch im Heimatmarkt durchgeführt werden.

Dieses seit Dekaden stabile Wirtschaftssystem der Globalisierung wankt zunehmend. In immer kürzeren Abständen muss es diverse Rückschläge einstecken, zum Beispiel:

■ Renationalisierungstendenzen: Die Vorteile des Offshorings haben sich zu einer Abhängigkeit entwickelt. Bereits seit Jahren sind daher deutliche Renationalisierungstendenzen zu verzeichnen. Die Kündigung von internationalen Verträgen, Strafzölle oder der Ausschluss von Unternehmen bei Infrastrukturprojekten zeugen von einem zunehmenden Misstrauen gegenüber dem globalen Wirtschaftssystem. Die Refokussierung auf nationale Interessen nahm spürbar Formen an. Brexit oder der Politikstil von Trump sind plakative Beispiele, auch wenn die individuellen Hintergründe sich stark unterscheiden. Durch die Corona-Pandemie sind sie etwas aus dem Blickfeld geraten. Die Tendenzen jedoch gären weiter und zeigten sich jüngst wieder in der Taiwan-Krise.

■ Corona-Pandemie: Die Pandemie hat die Fragilität der Lieferketten, angefacht durch die Havarie im Suezkanal, offengelegt. Immer intensiver wurde diskutiert, ob die global verteilte Produktion mit Fokus auf Asien überhaupt noch funktioniert. Entspricht eine minimierte Lagerhaltung auf Grundlage höchsteffizienter Logistik mit Just-in-time-Produktion noch der Realität, wenn die Container mit den Bestandteilen auf dem Seeweg festhängen?

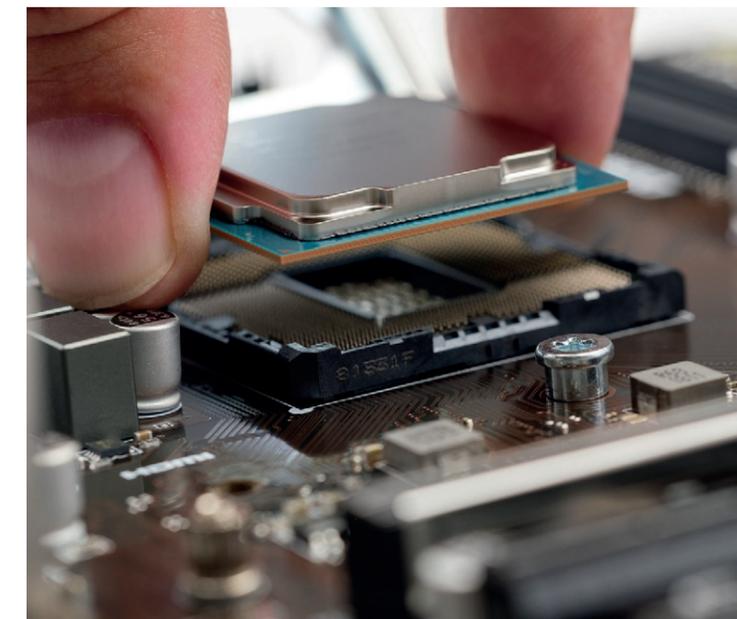
■ Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine: Anfang 2022 begann der russische Angriffskrieg auf die Ukraine mit all seinen Folgen. Auch wenn die wirtschaftlichen Verflechtungen mit der Ukraine vergleichsweise klein sind, entfaltet der Krieg spürbare Folgewirkungen. Auch das sanktionierte Russland liefert mehr als fossile Energieträger. Rohstoffe wie beispielsweise Palladium lassen sich nur schwer substituieren. Die Probleme in den Produktionsketten verschärfen sich – auf unbestimmte Zeit.

■ Der Wirtschaftsmotor China fällt aus/Taiwan-Krise: In solch angespannten Zeiten liegt die Hoffnung auf den Handelsbeziehungen mit China. Denn solange dieser riesige Zulieferer- und Absatzmarkt aktiv ist, entwickelt er genügend Zugkraft für die Weltwirtschaft. Aber auch der ist aufgrund der Corona-Pandemie zunehmend ins Stocken geraten. Es kommt zu einem Novum: Bislang stand das Wirtschaftswachstum im Vordergrund. Nun ist vor allem eins wichtig: Die Null-Covid-Strategie der kommunistischen Partei darf sich nicht als falsch herausstellen. Dieses innenpolitische Ziel führt dazu, dass die Lieferketten noch stärker in Mitleidenschaft gezogen werden. Das geopolitische Tauziehen um Taiwan intensiviert die Diskussionen um die Stabilität Chinas in der aktuellen geopolitischen Architektur.



Seit der Pandemie wird zumindest auf theoretischer Ebene ein mögliches Re- oder Nearshoring ehemals ausgelagerter Produktion diskutiert. Dies käme einem Epochenbruch gleich. Messbar, zumindest in retrograd vorliegenden Zahlen, ist dies noch nicht. Die Pandemie allein hätte auch wohl nicht ausgereicht. Denn die ursprüngliche Verlage-

rung der Produktion nach China oder in andere asiatische Märkte hatte handfeste Gründe. Angeschlagen durch die Pandemie hatten die Unternehmen darauf gehofft, dass sich mittelfristig schon wieder alles erholen würde. Eine Rückverlagerung der Produktion nach Deutschland oder in europäische Länder unter teilweiser Aufgabe dieser Vorteile schien unrealistisch.



Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine ist neben der humanitären Katastrophe jedoch ein Rückschlag zu viel. Diese Zäsur durch die vier aufeinanderfolgenden Schläge ist zu scharf. Es deutet sich an, dass die Produzenten umsteuern. Unabhängigkeit und Sicherheit werden deutlich höher gewichtet als bislang: Die Produktion beginnt, einen „China-plus-eins-Ansatz“ auszuformen. Hierbei wird ein chinesischer Produktionsstandort mindestens um eine Alternative ergänzt. Dieser ist häufig ebenfalls in Asien angesiedelt. Bestes Beispiel ist Apple, das angekündigt hat, chinesische Produktionskapazitäten potenziell zugunsten von Indien, Malaysia und weiteren Kandidaten abzubauen. Das „plus eins“ kann aber auch auf Europa entfallen. Bestes Beispiel ist hier Intel, das in Deutschland und anderen europäischen Ländern seine Chip-Fertigung auf- oder ausbauen wird.

9.2 Verschiedene Treiber ursächlich für zusätzlichen Flächenbedarf

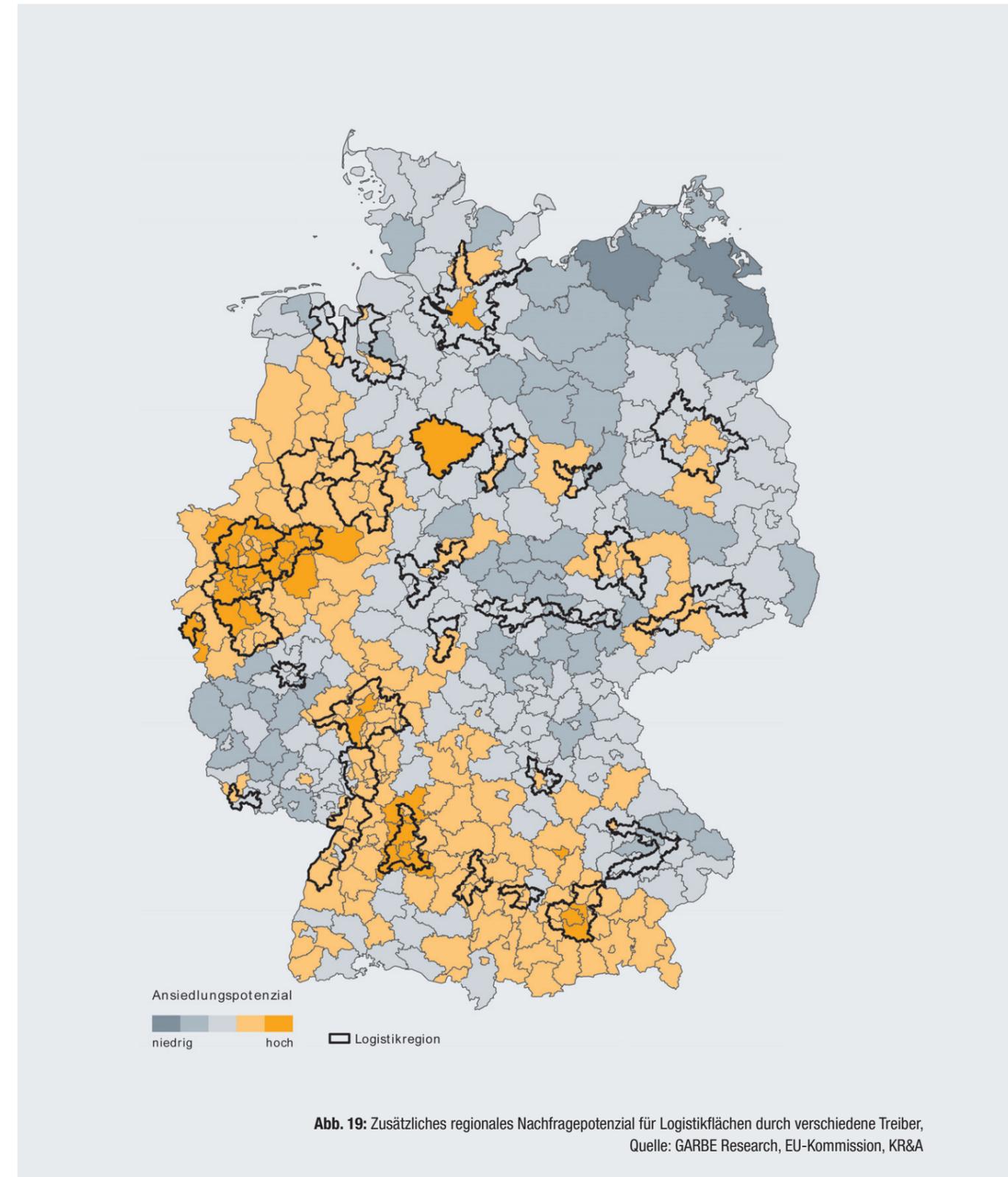
In der aktuellen Diskussion werden folgende Motive als Treiber des zusätzlichen Flächenbedarfs in der Zukunft genannt:

- **Rückverlagerung der Produktion:** Die oben skizzierte Verkürzung der Lieferketten kann sich in einer erhöhten Nachfrage nach Industrieflächen und aufgrund vor- und nachgelagerter Prozesse auch nach Logistikflächen niederschlagen. Teilweise ist auch in den Kernmärkten der klassischen „Blauen Banane“-Industriegebiete wie Deutschland, Frankreich und Großbritannien mit einer zusätzlichen Nachfrage zu rechnen. Also in Ländern, die früher vor allem ausgelagert haben und jetzt die Produktion zurückholen (Reshoring). Aufgrund hoher Preisstrukturen (vor allem bei Löhnen und Energie) in diesen Ländern sowie anderer Facetten wird eine Rückverlagerung in billigere Märkte, vor allem nach Osteuropa, aber auch in die Türkei, ebenfalls eine Option sein (Nearshoring).
- **Lagerbedarf in der Produktion:** Bis vor Kurzem galt vor allem in der Automobilindustrie die Maxime der Just-in-time-Produktion und der Reduzierung der Lagerhaltung auf das absolute Minimum. In der Pandemie, aber auch durch den Ukraine-Krieg hat sich ihre Anfälligkeit offenbart. Jetzt stehen die Produktionsbänder immer öfter still. Damit sich das nicht wiederholt, denken immer mehr Unternehmen um und bauen redundante Lieferketten auf. Just in case lautet der Strategiewechsel in der Industrieproduktion. Auch die Reaktivierung der Lagerhaltung steht auf der Tagesordnung. Denn Produktionsstillstände sind kostenintensiver als Lagerhaltung.
- **Konsum und Bevölkerungsversorgung:** Leere Regale in Supermärkten waren für die meisten Menschen in Westeuropa ein Novum. Der Brexit und vor allem die

Pandemie haben die Systemrelevanz der Logistik deutlich gemacht. Dazu gehört eine erhöhte Lagerhaltung. Dies gilt jedoch nicht nur für die konsumorientierte Versorgung der Bevölkerung, sondern auch für die Katastrophenvorsorge. Strategische Vorräte an Medikamenten, Lebensmitteln und vergleichbaren Gütern waren schnell aufgebraucht, wenn sie überhaupt noch vorhanden waren. Hier gilt es gegenzusteuern und strategische Reserven zu bilden. Dafür werden Lagerflächen benötigt.

- **E-Commerce:** Die Pandemie hat sich als Booster für verändertes Konsumverhalten erwiesen und das Bestellvolumen im Internet enorm gesteigert. Hierfür wurden viele zusätzliche Logistikflächen benötigt und auch neu geschaffen. Kurz vor Ausbruch des Ukraine-Krieges stand die Bevölkerung kurz davor, die während der Pandemie ausgesetzten Konsumausgaben nachzuholen. Die hohe Inflation und die unsicheren Aussichten in Kriegszeiten führten jedoch zu einer Verlangsamung der Konsumausgaben, sodass derzeit in einigen Bereichen Überkapazitäten zu verzeichnen sind. Doch dies ist nur eine Momentaufnahme. Im Grunde ist die Sättigungsgrenze im E-Commerce noch nicht erreicht. Es gibt noch eine Menge zusätzlicher Nachfrage.

Es ist noch zu früh zu bewerten, ob die oben genannten Treiber vollumfänglich greifen oder nur punktuelle Erscheinungen sind. Es gibt jedoch Anzeichen dafür, dass aus den genannten Gründen mittelfristig mit einer zusätzlichen Nachfrage nach Industrie- und Logistikflächen in Europa zu rechnen ist. Wie hoch diese Nachfrage sein wird, lässt sich derzeit kaum valide abschätzen. Es lässt sich aber ungefähr bestimmen, wo das Potenzial vergleichsweise hoch oder eher niedrig ist. Die folgende Karte zeigt das Gesamtpotenzial für alle oben genannten Treiber.



10 Beispielhafte Fertigstellungen von Logistikimmobilien außerhalb der Spitzenmärkte



Stadt	Bundesland	Nutzfläche in qm	Baujahr	Eigentümer/Käufer	Mieter/Nutzer
Heidenheim an der Brenz	Baden-Württemberg	53.000	2021	CPP/QuadReal/GLP	Amazon
Sottrum	Niedersachsen	50.000	2021	Forum Gewerbeimmobilien	Inspirion
Kabelsketal	Sachsen-Anhalt	50.000	2021	SEGRO	Relaxdays
Walsrode	Niedersachsen	50.000	2020	bauwo Grundstücksgesellschaft mbH	k.A.
Gengenbach	Baden-Württemberg	42.000	2021	FIEGE Logistik	Fiege
Walsrode	Niedersachsen	40.000	2021	Garbe Industrial	k.A.
Kabelsketal	Sachsen-Anhalt	40.000	2020	Schaeffler	Schaeffler
Rotenburg (Wumme)	Niedersachsen	38.000	2020	thyssenkrupp	thyssenkrupp
Hodenhagen	Niedersachsen	36.000	2020	Bauwo	Stute Logistics
Großbeeren	Brandenburg	34.000	2021	Deutsche Post AG	Deutsche Post
Bomlitz	Niedersachsen	32.000	2021	Poco Einrichtungsmärkte GmbH	Poco
Ludwigsfelde	Brandenburg	30.000	2020	Decathlon	Decathlon
Meerane	Sachsen	25.000	2021	metaWERK Meerane GmbH	Volkswagen
Bad Fallingb.ostel	Niedersachsen	22.500	2020	Bauwo	k.A.
Reinsdorf	Sachsen	22.000	2020	Meleghy Automotive	Meleghy Automotive
Bispingen	Niedersachsen	20.250	2021	CPP/QuadReal/GLP	k.A.
Lahr/Schwarzwald	Baden-Württemberg	20.000	2020	Logisor (CIC)	DSV
Ludwigsfelde	Brandenburg	19.250	2021	Panattoni Europe	Microvast
Ludwigsfelde	Brandenburg	17.800	2021	MLP Group	k.A.
Blankenfelde-Mahlow	Brandenburg	15.000	2021	Four Parx GmbH	Amazon, Cosentino

Abb. 20: Beispielhafte Fertigstellungen von Logistikimmobilien außerhalb der Spitzenmärkte, Quelle: GARBE Research, CBRE Research

Die dargestellte Übersicht zeigt einige Beispiele für Standorte außerhalb der Spitzenmärkte – absteigend sortiert nach Nutzfläche. Besonders Regionen in den Bundesländern Baden-Württemberg, Brandenburg und Niedersachsen stellen attraktive Lagen für namhafte Unternehmen

und Nutzer dar. Die Liste ließe sich noch weiter fortsetzen und dokumentiert die zunehmende Bereitschaft, angesichts der Flächenverknappung auf alternative Standorte auszuweichen.

11 Fazit

Grundstücke – insbesondere für Logistikimmobilien in Spitzenmärkten – sind ein knappes Gut. Größere Neuan siedlungen sind oftmals nahezu ausgeschlossen und somit weichen Nutzer in andere Regionen mit großflächigem Angebot aus. Die Corona-Pandemie und das daraus resultierende E-Commerce-Wachstum haben dazu beigetragen, dass in den Jahren 2020/2021 die Projektentwicklung im Bereich Logistikimmobilien einen massiven Schub erhalten hat. Durch die aktuelle Unsicherheit – ausgelöst durch den russischen Angriffskrieg auf die Ukraine – leidet das Konsumklima stark, zumal die enorm hohe Inflation das Ausgabeverhalten der Verbraucher negativ beeinträchtigt. Aus diesem Grund verzeichnete der E-Commerce entgegen den Prognosen einen nominalen Rückgang von 2 Prozent. Sobald Inflation und Konsumklima sich aber wieder normalisiert haben, wird der Zusatzbedarf zukünftig weiter steigen.

Das Jahr 2022 markiert eine Zäsur, da Arbeitskräfte- und Grundstücksmangel auf ein geändertes Finanzierungsumfeld treffen. Aufgrund der hohen Inflationszahlen sieht sich die EZB gezwungen, die Basiszinsen anzuheben. Die Folge sind stark ansteigende Finanzierungskosten. Viele Projektentwicklungen können daher nicht mehr finanziert werden – vor allem deshalb, weil sich die Generalunternehmen auf keine Preisbindungen mehr festlegen können. Es ist davon auszugehen, dass trotz des hohen Flächenbedarfs im Jahr 2023 vermutlich weniger Logistikflächen fertiggestellt werden als ursprünglich vorgesehen. Dies lässt die Bugwelle nicht befriedigter Flächenbedürfnisse noch größer werden.

Das politische Ziel, auf Bundesebene den täglichen Flächenverbrauch auf 30 ha bis 2030 zu deckeln, sowie der Plan der EU-Kommission, der für das Jahr 2050 eine Netto-Null bei der Neuversiegelung anstrebt, sind aus Sicht des Klimaschutzes durchaus sinnvoll. Dies bedeutet aber auch, dass zukünftig immer nur Flächen neu entwickelt werden können, wenn an anderer Stelle Flächen entsiegelt werden.



Hier sind alle Seiten – Immobilienwirtschaft, Politik und Gesellschaft – gefordert, um gemeinsam Lösungen zu finden. Die Immobilienwirtschaft geht mit pragmatischen, aber auch kreativen Ideen voran. Um größtmögliche Flächeneffizienz zu erzielen, werden Brownfield-Entwicklungen vorangetrieben, erste mehrstöckige Logistikimmobilien entstehen und Waren- sowie Parkhäuser werden als Micro-Hubs in Innenstädten für die Feinverteilung genutzt. Dafür bedarf es regulatorischer Rahmenbedingungen, die eine schnelle Umsetzung ermöglichen. Kurze Genehmigungsverfahren sowie eine bundesweit einheitliche Bauordnung könnten die Prozesse beschleunigen. Gerade bei der Umnutzung und Entwicklung von Brach- und alten Industrieflächen sind zügigere Planungsverfahren und Experimentierklauseln wünschenswert. Der ZIA und seine Mitglieder setzen daher auch beim Thema Flächenverfügbarkeit für Logistikimmobilien auf den Dialog mit der Politik (zum Beispiel in Form eines Runden Tisches). Vor allem gilt es, mit der Bevölkerung in den Regionen und deren politischen Vertretungen in einen lösungsorientierten Austausch zu gehen – im Idealfall schon bevor es im Hinblick auf ein neues Logistikprojekt Vorbehalte gibt.

Exkurs: Qualitative Standortplanung in peripheren Lagen

Periphere Lagen erfordern im Rahmen der Standortplanung andere Logistikkonzepte

Die räumliche Verteilung von Standorten in einem Logistiknetz wird vor allem unter der Zielsetzung kostengünstiger **Transportkosten** bei gleichzeitiger Einhaltung kundenbezogener **Lieferservices** und -zeiten bestimmt. Vor dem Hintergrund des steigenden Internethandels und allgemein zunehmenden Lieferzeitanforderungen erfolgt die Belieferung, vor allem von Konsumgütern, aus Logistikstandorten in Ballungsgebieten und in räumlicher Nähe von Städten.



Aufgrund des knappen Angebotes an Grundstücken und Bestandsimmobilien gewinnen allerdings Standorte in peripheren Lagen zunehmend an Bedeutung. Ihre Verfügbarkeit ist (noch) ausreichend und es bestehen günstigere Mieten aufgrund geringerer Grundstückspreise. Andererseits ist die logistische Netzbildung, bezogen auf **Auftragsabwicklungszeiten und Kapazitätsauslastung**, in peripheren Lagen nicht optimal. So dauern grundsätzlich die Anfahrten zur Belieferung aufgrund der größeren Transportentfernungen länger und erhöhen deshalb, unabhängig von der entfernungsbezogenen, die **zeitliche Erreichbarkeit** von Standorten.

Vor diesem Hintergrund sind Logistiknetze der Industrie und die Distributionsstrukturen des Handels zu überdenken und vorhandene bzw. neue Konzepte in der **Planung von Logistikstandorten** zu berücksichtigen:

- Mehrstufige Systeme (Zentral-, Regional-, Auslieferungslager) werden durch stadtnahe Konsolidierungspunkte (City-Hubs) so verändert, dass einzelne Lagerstufen und damit Standorte obsolet,
- die Zustellung zeitlich von den peripheren Standorten entkoppelt,
- die erhöhten Transportkosten durch den Wegfall von Lagerstufen und damit von Bevorratungs- und Bestandskosten kompensiert,
- erforderliche bzw. vorhandene Regional- oder auch Zentralläger (weiterhin) in größerer Entfernung errichtet und betrieben werden.



Unter Kostengesichtspunkten kommt der Konsolidierung von Sendungen bei solchen Strukturen eine zentrale Bedeutung zu:

- Eine mengenbezogene Konsolidierung kann durch Zusammenfassung von Sendungen mehrerer Verlager- und/oder Empfangspunkte im Rahmen von Sammel- und/oder Auslieferungstouren (Touren-/Sendungsverdichtung) erfolgen,

- bestandslose Cross Docking Lager, in denen Warensendungen ohne längere Einlagerungsdauer direkt zwischen ein- und ausgehenden LKW umgeschlagen werden, erhöhen die Auslastung von LKW-Ladungen und machen eine Lagerstufe überflüssig,
- Entschleunigungsmaßnahmen von logistischen Prozessen ermöglichen Konsolidierungspotenziale durch zeitliche Konsolidierung,
- geplant längere Transportlauf- und Zustellzeiten führen zu einer höheren Auslastung der Transportkapazitäten und reduziert die Anzahl von Transportvorgängen.

Neben der **Reduzierung von Emissionen** liegen Anreize dieser Konzepte in günstigeren Transportpreisen, an denen alle Akteure in der Lieferkette partizipieren könnten.

Die **zeitliche Erreichbarkeit** in Logistiknetzen wird vor allem durch die Auftragsabwicklungszeiten, bestehend aus den Durchlaufzeiten im Lager, der Dauer der physischen Güterzustellung sowie den Abholzeiten der Sendungen durch die Dienstleister (cut-off-time) bestimmt. Ansätze diese zu reduzieren, bestehen in

- einer guten Anbindung an das BAB-Netz,
- nahegelegenen Einspeisungsmöglichkeiten in die Netzwerke der KEP- und Logistikdienstleister,
- fortschreitender Automatisierung und Robotisierung in Distributionszentren und Umschlagszentren der Dienstleister,

wodurch vergleichbare Abholzeiten, wie für Standorte in Ballungsgebieten realisierbar und so die Lieferservices aus peripheren Standorten kontinuierlich erhöht werden können.

Beitrag von **Dr. J. Christian Femerling**
Geschäftsführer, Investa Holding GmbH



ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

Hauptstadtbüro

Leipziger Platz 9
10117 Berlin

Telefon: +49 30 | 20 21 585 – 0
E-Mail: info@zia-deutschland.de
Website: <https://zia-deutschland.de>

 [@ZIAunterwegs](https://twitter.com/ZIAunterwegs)

Europabüro

3 rue du Luxembourg
B-1000 Brüssel

+32 | 2 550 16 14
Lobbyregister: R002399
EU-Transparenzregisternummer: 34880145791-74