

Global Markets Real Estate



**Logistikimmobilien –
Cluster mit differen-
zierten Entwicklungs-
potenzialen**

DEUTSCHE / HYPO
Ein Unternehmen der NORD/LB

Redaktionsschluss: 15. März 2011

Verantwortlich für den Inhalt: Deutsche Hypothekenbank

Ansprechpartner

Andreas Pohl · phone + 49 511 3045-310 · email: andreas.pohl@deutsche-hypo.de

Dr. Günter Vornholz · phone + 49 511 3045-640 · email: guenter.vornholz@deutsche-hypo.de
(V.i.S.d.P.; Marktanalyse)



Stefan Stark · BulwienGesa AG · phone + 49 89 232376-26 · email: stark@bulwiengesa.de

www.Deutsche-Hypo.com

Gliederung

Management Summary	4
1. Aktuelle Entwicklungen	5
2. Einflussfaktoren der Logistik erfordern mehr und modernere Logistikimmobilien	7
3. Entwicklungstrends bei Logistikimmobilien	11
4. Entwicklungstrends einzelner Logistikcluster	14
4.1 Entwicklung allgemeiner Einflussfaktoren	16
4.2 Darstellung einzelner Cluster	17
4.2.1 Regionale Versorger	17
4.2.2 Europäischen Gateways	20
4.2.3 Global Air & Sea Gateways	22
4.2.4 Spezialisten	26
4.3 Cluster im Vergleich	28
5. Fazit	29

Management Summary

Die Wirtschafts- und Finanzkrise hat die Logistikbranche nur vorübergehend in ihrer dynamischen Entwicklung unterbrochen. Da die Entwicklung der Logistikbranche eng mit der Entwicklung der globalisierten Wirtschaft und der Internationalisierung der Warenströme verknüpft ist, konnte die Branche im vergangenen Jahr von der starken Erholung des deutschen Außenhandels profitieren. Aufgrund der günstigen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist auch weiterhin mit einer nachhaltig guten Perspektive zu rechnen.

Die qualitativen Anforderungen an die Logistikimmobilien sind in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. Dies betrifft zunächst den Standort, der eine gute Anbindung an die Verkehrsinfrastruktur aufweisen sollte. Steigende Anforderungen bestehen aber auch an die Größe und technische Ausstattung. Aufgrund der festzustellenden verstärkten Attraktivität von Logistikimmobilien für den Immobilien-Investmentmarkt wird zunehmend auf eine erhöhte Drittverwendungsfähigkeit der Immobilie Wert gelegt. Letztlich werden auch verstärkt nachhaltige Logistikimmobilien gesucht.

Für den Markt der Logistikimmobilien besteht bislang nur wenig Markttransparenz, die u. a. durch diese Studie erhöht werden soll. Dazu wird zum Einen auf die Markteinteilung zurückgegriffen, die in der Fraunhofer-Studie „Logistikimmobilien in Deutschland“ vorgenommen wurde. Für jedes Cluster werden nun erstmals die quantitativen Entwicklungstrends in dieser Studie analysiert. Dazu werden zum Anderen die von der BulwienGesa AG zur Verfügung gestellten Daten entsprechend aggregiert und indexiert.

Auch wenn bundesweite Trends eher überwiegen, bestehen doch erhebliche Unterschiede zwischen den Clustern. In allen Clustern wie auch bei anderen Objektarten in Deutschland kam es sowohl bei den Mieten als auch den Kaufpreisen nach der Wiedervereinigung zu einem deutlichen Aufschwung. Der danach einsetzende konti-

nuierliche Abwärtstrend dauerte bis zur Mitte des vergangenen Jahrzehnts an. Danach erfolgte eine leichte Aufwärtsbewegung, die durch die Finanz- und Wirtschaftskrise nur unterbrochen wurde.

Bei den Nettoanfangsrenditen ist insgesamt bis zur Jahrtausendwende eine leichte Aufwärtsentwicklung festzustellen, was jedoch eher dafür spricht, dass es einen leicht angestiegenen Risikoaufschlag bei diesem Investmentobjekt gibt. Seit dem aber ist die Attraktivität der Assetklasse Logistikimmobilien bei den Investoren tendenziell stabil geblieben.

1. Aktuelle Entwicklungen

Die Aussichten der Logistikbranche und damit auch die Nachfrage nach Logistikimmobilien werden stark von der konjunkturellen Entwicklung bestimmt. Die Finanzkrise hatte 2008 eine weltweite Wirtschaftskrise zur Folge. Insbesondere dank staatlicher Maßnahmen hat die globale Wirtschaft aber relativ schnell wieder ihren Wachstumspfad erreicht. 2010 ist das Welt-Bruttoinlandsprodukt um rund 4 v. H. und im Jahre 2011 von ungefähr 3,5 v. H. gewachsen.

Angeichts der Finanz- und Wirtschaftskrise ging die deutsche Wirtschaftsleistung im Jahr 2009 im Vergleich zum Vorjahr um knapp 5 v. H. zurück. Die deutsche Wirtschaft, die aufgrund ihrer Exportorientierung stark von der Rezession betroffen war, konnte anschließend von der globalen Erholung in besonderem Maße profitieren. Im vergangenen Jahr wuchs das Bruttoinlandsprodukt um 3,6 v. H.; auch für 2011 erwarten wir eine Steigerung von 2,6 v. H. Damit sollte das Vorkrisenniveau des BIP Ende 2011 wieder erreicht werden. Von der weltwirtschaftlichen Erholung hat insbesondere der deutsche Export profitiert. Günstig für die Logistik wirkte sich der Anstieg der Ausfuhren und Importe 2010 aus, die jeweils um rund knapp 20 v. H. stiegen.

Die Entwicklung der Logistikbranche

Der Umsatz der Logistikbranche folgte der beschriebenen Entwicklung. Wie das Schaubild 1 zeigt wird ein ähnlicher Aufwärtstrend erwartet. Die Wirtschaftskrise hatte die Logistikbranche 2009 stark getroffen, was dazu führte, dass der Umsatz in der Logistik um ca. 10 v. H. zurückging. Besonders stark betroffen waren die exportabhängigen deutschen Logistikstandorte; die eher binnenwirtschaftlich ausgerichteten Standorte waren weniger vom Abschwung berührt.

Während sich die Logistik über die Straßen besser als der Gesamtmarkt zeigte, verloren Wasserstraßen und Schiene 2009 überproportional an Bedeutung. Der Rückgang der Verkehrsnachfrage führte auf den deutschen und internationalen Märkten zu einer Intensivierung des Wettbewerbs, der seinerseits zu einem Druck auf die Preise führte. Neben anderen Anpassungsmaßnahmen wie Kurzarbeit wurden teilweise Logistikkapazitäten zumindest vorübergehend abgebaut (z. B. Schiffe auf Reede gelegt).

Die Erholung zu Beginn des Jahres 2010 war zunächst noch durch eine kurzfristige Vergabe von Logistikaufträgen geprägt. Erst im Verlauf des Jahres hat sich die Auftrags- und Beschäftigungslage soweit gefestigt, dass die Unternehmen wieder längere Planungshori-

Umsatz Logistik – Dienstleister

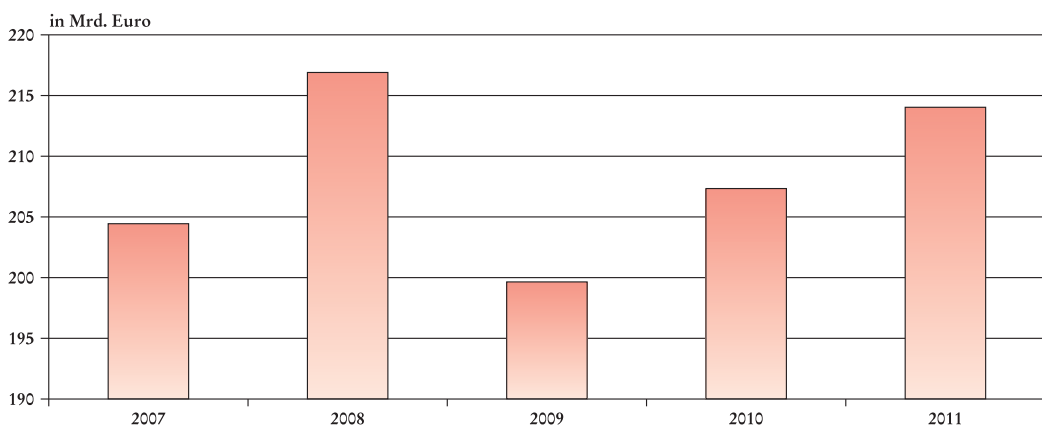


Schaubild 1

Quelle: BVL Bundesvereinigung Logistik e.V.

zonte ins Auge fassten. Die Logistikbranche profitiert von der verbesserten Lage im Verarbeitenden Gewerbe, das eine deutlich erhöhte Transportnachfrage generiert. Insgesamt ist damit zu rechnen, dass die Logistikbranche 2011 mit 215 Mrd. Euro Umsatz den vor der Krise erreichten Umsatz von 218 Mrd. Euro fast wieder erreichen kann. Das bedeutet gemessen an der Transportleistung einen Anstieg des gesamten Transportaufkommens von 9 v. H. für das Jahr 2010. Für 2011 wird mit einer weiteren Steigerung um 5 v. H. gerechnet. Dabei sind die Beiträge der einzelnen Verkehrsträger sehr unterschiedlich; der Straßenverkehr dominiert die in Tonnenkilometern gemessene Transportleistung seit 30 Jahren und wird auch zukünftig die größten Zuwächse haben.

Aktuelle Entwicklungen bei Logistikimmobilien

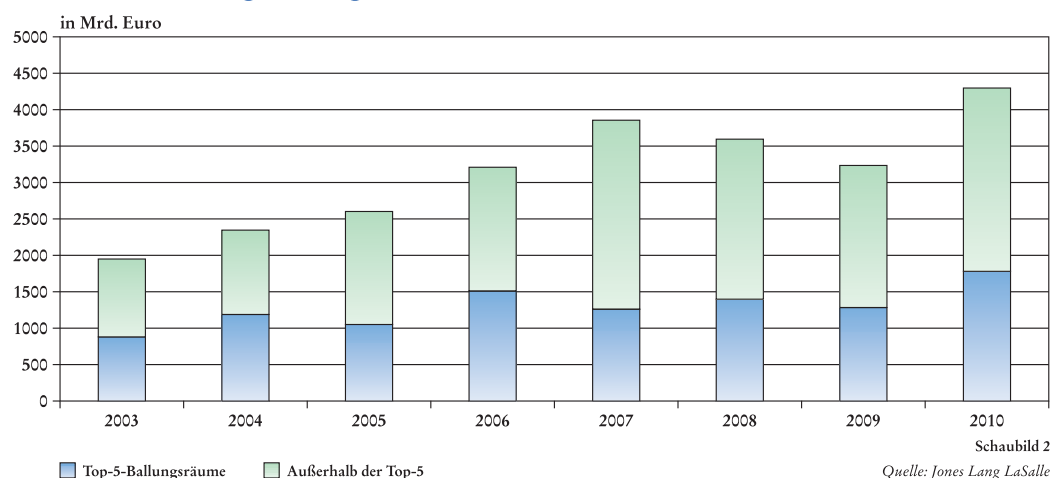
Die Nachfrage nach Logistikimmobilien hatte sich im vergangenen Jahrzehnt sehr dynamisch mit teilweise deutlichen zweistelligen Zuwachsraten bei den Vermietungen entwickelt. Auch bei den Transaktionen war ein ähnlicher Trend festzustellen. Die Aufwärtsentwicklung erreichte wie bei anderen Immobilienmärkten auch ihren Peak im Jahr 2007.

Die globale Wirtschaftskrise hatte deutliche Auswirkungen auf den Lagerflächenumsatz. Die Unternehmen verhielten sich wegen der

ungewissen wirtschaftlichen Aussichten abwartend und Investitions- und Anmietungsentscheidungen wurden hinausgezögert. Dies führte schon 2008 zu einem Umsatzrückgang, der sich 2009 fortsetzte. Insgesamt schrumpfte in diesen Jahren der Lagerflächenumsatz um fast 20 v. H. Der konjunkturelle Aufschwung sorgte 2010 für ein Rekordjahr, da die Umsätze um mehr als 30 v. H. über dem Vorjahr lagen.

Kein einheitliches Bild ergibt sich, wenn die bundesweiten Umsätze nach den Standorten in und außerhalb der Ballungsräume unterschieden werden. Sowohl innerhalb der Ballungsräume als auch außerhalb gibt es keine einheitliche Trends, sondern die Umsatzentwicklung weist eine hohe Volatilität auf. In den Ballungsräumen kam es in den vergangenen Jahren fast abwechselnd zu Umsatzzuwächsen und -rückgängen. Auch die verschiedenen Ballungsräume entwickelten sich unterschiedlich. So wuchsen im Jahr 2010 an vier Standorten die Umsätze, während in Düsseldorf ein Rückgang der Lagerflächenumsätze zu verzeichnen war. Außerhalb der Ballungsräume war dagegen zu Beginn des Jahrzehnts ein kontinuierlicher Anstieg zu verzeichnen. Danach kam es in Folge der Finanzkrise zu Umsatzeinbußen, während im vergangenen Jahr ein Anstieg von knapp 30 v. H. erfolgte; dieser war aber geringer als in den Ballungsräumen. Diese Trends sind darauf zurückzuführen, dass sich die einzelnen Standorte nicht einheitlich entwickeln und sehr volatil sind. Diese Volatilität lässt

Umsatzentwicklung von Lagerflächen



sich insbesondere auf einzelne Unternehmensentscheidungen bzw. auf kommunale Entscheidungen über die Ausweisung von Logistikflächen zurückführen.

Drastische Auswirkungen durch die Finanz- und Wirtschaftskrise ergaben sich auch bei den Fertigstellungen, die sich erheblich reduziert haben. Projekte wurden fast ausschließlich nur noch zu Ende geführt, während Developments, vor allem spekulative, fast nicht mehr gestartet wurden. Erst in diesem Jahr ist damit zu rechnen, dass sich der Markt erholt, wobei die Projekte ein hohes Maß an Vorvermietungen aufweisen müssen. Mittelfristig dagegen ist aufgrund der günstigen Rahmenbedingungen (s. Kapitel 3) wieder mit steigenden Fertigstellungen zu rechnen.

Ebenfalls hinterließ die Krise auf dem Investmentmarkt deutliche Spuren. Nach dem Peak im Jahr 2007 mit rund 2,5 Mrd. Euro brach das Transaktionsvolumen auf gut 0,5 Mrd. (2009) ein. Im vergangenen Jahr verdoppelte sich das Investmentvolumen wieder ungefähr, was neben einem allgemein gestiegenen Interesse der Investoren vor allem auf eine einzelne Transaktion zurückzuführen war. Gefragt waren nach wie vor fast überwiegend Core-Immobilien.

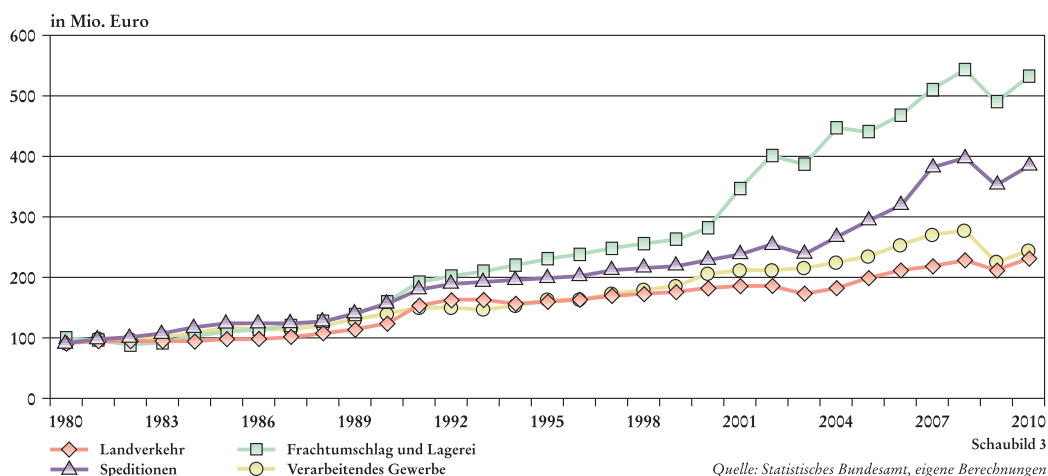
2. Einflussfaktoren der Logistik erfordern mehr und modernere Logistikimmobilien

Die deutsche Logistikbranche zählt zu den Wirtschaftszweigen mit einer nachhaltig guten Perspektive. Als Standort für Logistikdienstleistungen hat Deutschland vielfältige Vorteile. Die Größe und das Wohlstandsniveau machen es zu einem bedeutenden Nachfrager für Güter und Dienstleistungen. Gleichzeitig begünstigt die zentrale Lage in Europa die Rolle Deutschlands als Verkehrsknotenpunkt und Achse in die wachsenden Wirtschaften Mittel- und Osteuropas. Die hochspezialisierte Wirtschaftsstruktur in Deutschland erfordert ihrerseits komplexe Logistikdienstleistungen. Für die Logistik lassen sich die wichtigsten Erfolgsfaktoren mit wirtschaftlicher Dynamik sowie Flexibilität und Anpassungsfähigkeit beschreiben. So sind es neben dem absoluten Wachstum aber gerade und vor allem strukturelle und technologische Auswirkungen, die sich für die Logistik in der Zukunft positiv bemerkbar machen werden.

Globalisierung

Die Globalisierung ist einer der wesentlichen Treiber für die Logistikbranche. Die Gründe hierfür sind in dem nachhaltigen Wachstum

Güteraufkommen und Transportleistung werden überproportional steigen



des globalen Warenhandels zu sehen. Dieses profitiert vom globalen Wirtschaftswachstum und der zunehmenden Globalisierung, die ihren Ausdruck in einer stark internationalisierten Arbeitsteilung sowie in einer regionalen Spezialisierung findet. Insgesamt ist der Welthandel seit den 1990er Jahren annähernd doppelt so stark wie das globale Bruttoinlandsprodukt gewachsen.

Im Zuge der globalisierten Beschaffungs-, Produktions- und Absatzmärkte kam es zu einem stetig wachsenden Anteil an Zulieferern und Kunden im Ausland. Das wirtschaftliche Prinzip globaler Beschaffung, Produktion und globalem Absatz ist auf entsprechende Material- und Warenflüsse angewiesen. Aufbau, Organisation und Steuerung solcher Prozesse verlangen auch Koordination und ein hohes Maß an Innovationen in der Logistikbranche. Es wird daher auch weiterhin mit einer starken Zunahme des Güterverkehrs in Deutschland gerechnet, der dabei auch stärker als der Personenverkehr wachsen soll.

Im Zusammenhang mit der Globalisierung stehen auch die gestiegenen Ansprüche der Unternehmen aus der Produktion an die Logistikunternehmen, die u. a. mit Begriffen wie „Supply Chain Management“ beschrieben werden können. Das Logistikunternehmen ist für weltweite Transportketten verantwortlich und damit für die unternehmensübergreifende Steuerung der Wertschöpfungskette. Dies beinhaltet zudem die

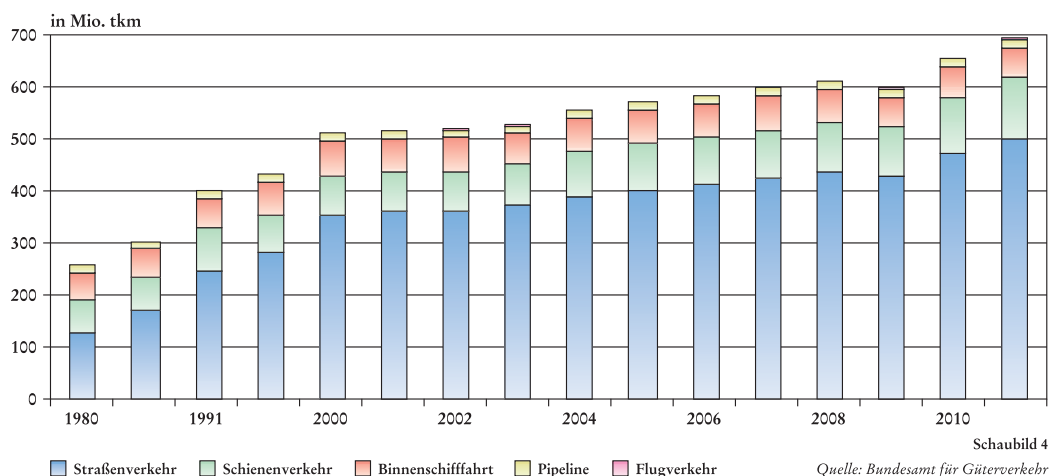
Erbringung zusätzlicher Dienstleistungen („value-added-services“ wie Kommissionierung, Transportbehältermanagement oder Tracking & Tracing (Sendungsverfolgung)). Diese Vielzahl neuer Aufgaben spiegelt sich entsprechend in den Anforderungen an die genutzten Immobilien wider.

Güterstruktureffekte und neue Anforderungen

Der strukturelle Wandel moderner Volkswirtschaften führt neben der Globalisierung zu einer veränderten Zusammensetzung von Material- und Warenströmen. Dabei steigt insbesondere das Beförderungsvolumen von höherwertigen, vielfach kleinteiligen Stückgütern. Zudem erhöhen tendenziell abnehmende Losgrößen den Bedarf an straßengebundener Beförderung und Luftfracht-sendungen. Dagegen sinkt bei steigendem absolutem Volumen der relative Anteil des Transports von Grundstoffen bzw. Massengütern. Dadurch sinkt auch der relative Anteil an Bahn- und Binnenschifftransporten. Dies schlägt sich deutlich am wachsenden Anteil der auf den Straßen transportierten Güter nieder. Bei weiter ansteigendem Verkehr soll der Gütertransport auf der Straße noch stärker zunehmen.

Die zunehmende Containerisierung verlangsamt diese Entwicklung, vermag sie aber nicht aufzuhalten. Die in den 60er Jahren eingeführte Containertechnologie hatte gro-

Der Straßenverkehr dominiert die Transportleistung



ße Auswirkungen auf den internationalen Güterverkehr, da hierdurch der Übergang von einem arbeits- zu einem kapitalintensiven Transportsystem erfolgte. Einerseits konnten so die Logistikprozesse weltweit genormt, verstetigt und beschleunigt werden (und führten damit zu Kostenreduzierungen), andererseits erfordern diese auch heute noch fortschreitenden Prozesse hohe Investitionen in Verkehrssysteme und Infrastruktur. Durch die Güterstruktureffekte ergeben sich erhöhte Anforderungen, sowohl an die Logistik als auch an die in die Prozesse eingebundenen Logistikimmobilien.

Zusätzliche Herausforderungen ergeben sich neben den veränderten Mengen- und Warenströmen dadurch, dass sie mit der Anforderung „on demand“ bzw. „in sequence“ kombiniert werden. Die Güter sind nur noch auf Anforderung (zu einem bestimmten Zeitpunkt) oder zu einem bestimmten Prozessschritt von der Logistik anzuliefern. Auch diese Trends verlangen spezielle Lösungen im Bereich der Logistikimmobilien.

Neue Anforderungen für logistische Prozesse haben sich durch die herausragende Entwicklung des E-Commerce ergeben. Dies betrifft sowohl die Geschäfte zwischen Unternehmen (B2B) als auch zwischen Unternehmen und Verbraucher (B2C). Durch E-Commerce entstehen zum einen neue Geschäftsmöglichkeiten (KEP-Dienstleister (Kurier, Express und Paket bzw. Postdienste)) und zum anderen neue, veränderte Warenströme, die ihren Niederschlag auch bei neuen Anforderungen an Logistikimmobilien finden.

Deregulierung von Transportmärkten

Die Rahmenbedingungen für Logistikunternehmen haben sich in den vergangenen Jahren auch im staatlich beeinflussten Bereich verändert. Einerseits wird die Nutzung staatlicherseits gestellter Infrastruktur zunehmend mit Kosten wie Maut belegt. Andererseits wurden ihre Transportmärkte dereguliert, wobei z. B. ehemals staatliche Verkehrsbetriebe privatisiert wurden. Beispiele hierfür sind die Telekommunikations- und Bahnunternehmen.

Mit Hilfe der Deregulierungen sollte der Wettbewerb im Logistikbereich erhöht werden, um damit Effizienz- und Effektivitätssteigerung zu erzielen. Neue Anbieter haben mit neuen Leistungsangeboten aufgrund der Deregulierungen und Privatisierungen öffentlicher Dienstleistungen im Bereich der Kommunikation und des Verkehrs zu einem wachsenden Wettbewerbsdruck geführt.

Grüne Logistik

Weitere Veränderungen bei staatlich gegebenen Rahmenbedingungen ergeben sich durch die ökologische Gesetzgebung, die auch die Logistikunternehmen betrifft. Das gesteigerte Umweltbewusstsein führt auch zu mehr Restriktionen, schärferen Regulierungen sowie Umweltgesetzen und bringt zunehmend ökologische Gesichtspunkte in den Fokus der Logistik. Dies betrifft u. a. den Energie- und Umweltverbrauch sowie die Emissionen wie Lärm und Schadstoffe.

In der Logistikbranche wird dies unter dem Stichwort „Grüne Logistik“ diskutiert und betrifft die Veränderung in allen Unternehmensbereichen bis hin zu umweltgerechten und ressourceneffizienten Logistikprozessen. In der bestehenden starken Wechselwirkung zwischen Logistik und Umwelt sowie den natürlichen Ressourcen wird hier vielfach ein großes Potential für Veränderungen gesehen.

Die Logistik verfügt über eine ganze Reihe von Maßnahmen zum Schutz der Umwelt und Ressourcen, die u. a. Produkte, Strukturen, Planung sowie eingesetzte Technologien und Ressourcen betreffen. Diese Maßnahmen lassen sich verschiedenen Ebenen zuordnen – und zwar nach Fristigkeit, Reichweite, Tragweite sowie nach Kapital- und Ressourcen-Einsatz.

Innovative Technologien in der Logistik

Der Einsatz neuer Technologien spielt für die Logistik in den letzten Jahren eine bedeutende und zunehmende Rolle. Die Datenverarbeitungs-, Telekommunikations- und Informationswirtschaft entwickelt immer neue

und innovative Technologien, die zu neuen Herausforderungen für die Logistik werden. Neue Informationstechnologien sorgen für eine sinnvolle Vernetzung der gesamten Lieferkette. Ziel ist eine intelligente Verknüpfung komplementärer, sich ergänzende Prozesse und der synergetischen Nutzung der daraus entstehenden Daten und Informationen für die Logistik und den weiteren beteiligten Unternehmen. Die Wettbewerbsfähigkeit von Logistikunternehmen wird zunehmend von der Fähigkeit bestimmt, neue Technologien nutzbringend einzusetzen.

Relevanter Treiber und Einflussfaktor ist der nicht nachlassende Kostendruck, der zu dem Einsatz immer neuer Technologien führt. Die Dynamik wird maßgeblich bestimmt von den Innovationszyklen der Technologien sowie der Geschwindigkeit, mit der sich entsprechende Standards im Markt etablieren. Darüber hinaus ist das Ausmaß entscheidend, indem sich entlang der gesamten Wertschöpfungskette Infrastrukturen bilden, die diese Technologien unterstützen. Ein herausragendes Beispiel hierfür ist die rasante Entwicklung der RFID-Technologie (Radio Frequency Identification). RFID ermöglicht eine einfachere und effiziente Steuerung der Logistikprozesse und so eine Verkürzung der Reaktionszeit und der Kosten.

Neue Herausforderungen und üblicherweise höhere Kosten für die Logistik entstehen durch die aufgrund aktueller Zwischenfälle steigenden Sicherheitsanforderungen. Es sind dann vor allem technische Lösungen gefragt, um diese erhöhten Sicherheitsanforderungen zu erfüllen. Ein Beispiel hierfür sind die verstärkten Präventionsmaßnahmen bezüglich der Verhinderung von Paketbomben in Luftfrachtmaschinen.

Logistik als Kostenfaktor

Logistikdienstleistungen stellen für die nachfragenden Unternehmen einen Kostenfaktor dar. Auf der einen Seite profitieren die Logistiker von dem Bestreben der Unternehmen anderer Branchen ihre Logistikdienstleistungen auszulagern, da hierdurch zusätzliches Wachstum entsteht. Die Unternehmen sehen im Outsourcing vor allem das

Kosteneinsparungs- und Flexibilisierungspotential, da es oft kostengünstiger ist, spezialisierte Aufgaben auszulagern, als diese im eigenen Unternehmen durchzuführen. Dies gilt insbesondere für hochspezialisierte Dienstleistungen wie Logistik.

Auf der anderen Seite sind aber auch die Ausgaben für die Logistikunternehmen Kosten, die von den Unternehmen zu tragen sind. Daher gibt es auch hier das Bestreben, diese Kosten zu senken. Von daher suchen die Unternehmen anderer Branchen weiter nach neuen Lösungsansätzen. Inzwischen gehen Unternehmen verstärkt dazu über, neue Geschäftsmodelle wie Joint Ventures mit Dienstleistern und Management Buy Outs in der Logistik einzuführen. Für die Logistikfirmen bedeutet dies neue Herausforderungen, um neue Konzepte einzuführen.

Zukünftige Herausforderungen für die Logistikbranche

Aufgrund dieser positiven Rahmenbedingungen erwarten die Logistikunternehmen ein nachhaltiges Wachstum, gleichzeitig bestehen aber auch einige Herausforderungen, die das Expansionstempo bremsen. Da die Logistikbranche erstens recht konjunkturreagibel ist, wirken konjunkturelle Schwächephasen belastend auf die Umsätze der Logistiker. Gerade in diesen Phasen machen sich zudem die teilweise bestehenden Überkapazitäten negativ bemerkbar. Auf internationaler Ebene wachsen dann die Forderungen nach Protektionismus und Handelshemmnissen. Hinzu kommt zweitens der langfristige Anstieg der Energiepreise. Dies führt zu Kostensteigerungen, die teilweise nicht auf die Nachfrager überwältzt werden können, sondern die Ertragssituation der Logistikunternehmen belasten. Die dritte große Herausforderung besteht in den zunehmenden qualitativen und quantitativen Engpässen bei der Verkehrsinfrastruktur. In den letzten Jahren ist das Transportvolumen deutlich stärker als die Kapazitäten bei der entsprechenden Infrastruktur angestiegen; aufgrund der finanziellen Restriktionen der öffentlichen Hand ist hier mit zunehmenden Problemen zu rechnen.

3. Entwicklungstrends bei Logistikimmobilien

Dynamik und Flexibilität sind mit die wichtigsten Erfolgsfaktoren für die Logistikbranche, wodurch auch die Ansprüche an die Logistikimmobilie steigen. Katalysator des Logistikimmobilienmarktes ist der globale Wettbewerb, der eine effiziente und damit kostengünstige Steuerung der Warenströme erfordert. Die Logistikimmobilien werden durch Art und technische Ausstattung bestimmt. Die Logistikimmobilie ist ein Funktionsgebäude, das je nach Unternehmenskonzept entweder nur der Lagerung dient und dementsprechend einfach ausgestattet ist, oder auch weitere logistische Funktionen wie Verpackung, Kommissionierung bis hin zu Servicefunktionen wie Logistikberatung übernimmt. Aussagen über die Zukunftsaussichten der Logistikimmobilien werden neben der Vielfalt der Immobilien auch durch die eher geringe Transparenz des Marktes erschwert.

Nach der Fraunhofer-Studie „Logistikimmobilien in Deutschland“ gibt es in Deutschland rund 330 Mio. m² Logistikflächen. Hierbei sind alle logistisch genutzten Flächen berücksichtigt. Häufig werden aber sowohl von Mietern als auch von Investoren bestimmte Mindeststandards bezüglich Größe, Alter, Gebäudequalität und Drittverwendungsmöglichkeit gefordert, so dass die so betrachtete Gesamtfläche deutlich auf ca. 50 Mio. m² schrumpft. In den großen sechs Top-Logistikstandorten (Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München und Ruhrgebiet) wird der Bestand auf rund 15 Mio. m² geschätzt. Im langfristigen Trend sind zum einen die Flächen quantitativ stetig angestiegen und zum anderen sind die qualitativen Anforderungen an Logistikimmobilien gewachsen.

Standort

Ein wesentliches Entscheidungskriterium für eine Logistikimmobilie ist und bleibt jedoch ihre Lage mit einer möglichst optimalen Verkehrsanbindung. Durch die Globalisierung entstehen neue Produktions- und

Absatzmärkte, deren Ver- und Entsorgung auch neue Logistikstandorte benötigt. Somit entscheidet die Standortfrage über den Erfolg einer Logistikimmobilie, wobei dieser aber auch von den jeweiligen unternehmensspezifischen Anforderungen abhängig sind. Für jedes Unternehmen ergibt sich aufgrund der eigenen Prozesse ein spezifischer Standort.

Typischerweise überwiegen aus Standort-sicht zwei Standortmuster für Logistikimmobilien. Auf der einen Seite gibt es einen hohen Bedarf an eher kleineren Waren-depots, die sich an einem verkehrsgünstigen Standort in der Nähe der Ballungsräume als direkt in den Hauptabsatzgebieten befinden. Deren Aufgabe besteht darin, die Güterversorgung für die jeweiligen Ballungszentren zu gewährleisten. Hier steht die Lieferschnelligkeit und Liefertreue im Vordergrund, so dass gegebenenfalls auch entsprechend höhere Grundstückspreise bzw. Mieten, die sich durch die Nähe zu den Ballungszentren ergeben, akzeptiert werden. Da die Logistikbranche unter einem hohen Kostendruck steht, sind teure Grundstücke aufgrund der hohen Flächeninanspruchnahme wirtschaftlich oft nicht darstellbar. Zudem führt die Flächenknappheit in den Ballungszentren selbst zu einer Verlagerung von Logistikstandorten an die Peripherie.

Auf der anderen Seite befinden sich an eher peripheren Standorten – jedoch an über-regional bedeutsamen Verkehrsachsen und in strategisch günstiger Nähe zum Absatzgebiet bzw. zur Produktion – die großen Distributionscenter der Speditionen und Logistiker, in denen Warenströme gebündelt und feiner verteilt werden. Damit werden die Vernetzung von Standorten und die Schaffung von Synergien immer wichtiger. Darüber hinaus sind hier die großen Zentrallager international tätiger Unternehmen angesiedelt, deren Vertrieb von diesen Logistikzentren aus deutschland- oder auch weltweit gesteuert wird.

Die Logistikstandorte selbst unterliegen einer zeitlichen Dynamik. Die zunehmende Kundenorientierung, die immer kürzere Lieferzeiten erfordert, führt zu der ständigen Notwendigkeit, das Standortnetz zu op-

timieren. Logistikdienstleister müssen ihren Kunden aufgrund der Dynamik des Marktes oft innerhalb kürzester Zeit in die unterschiedlichsten Regionen folgen. Diese ständige Herausforderung hat zur Folge, dass bei engen Finanzierungsspielräumen tendenziell der Anteil eigen genutzter Immobilien (Bestandsimmobilien) zugunsten geleaster oder angemieteter Objekte sinkt.

Multi-modale Anbindung

Die Logistikbranche ist sehr stark von einer sehr guten Anbindung an die Verkehrsträger abhängig, wobei eine Autobahnanbindung das wichtigste Kriterium bei den Standortfaktoren bleibt. So suchen große Distributionszentren aufgrund ihrer Flächenansprüche vor allem Standorte entlang der stark frequentierten Autobahnen.

Abhängig von den Standortanforderungen der Logistikdienstleister wird vielfach an Logistikstandorte die Anforderung gestellt, dass sie nicht nur schnell, sondern auch mit möglichst unterschiedlichen Verkehrsmitteln erreichbar sein sollten. Dabei ist die alleinige Nähe zu einer Autobahn nicht mehr ausreichend. Eine Lage an einer Autobahnzufahrt ist kombiniert, je nach Versorgungszweck, mit einer Bahnanbindung und/oder der Nähe zu einem Flughafen oder aber auch der Lage an einem Binnen- oder Seehafen, ein Wettbewerbsvorteil für einen Standort. Insbesondere die Nähe zu einem Flughafen ist jedoch vor allem für spezialisierte Dienstleister von ausschlaggebender Bedeutung.

Knappe Flächen in den Zentren der Logistikstandorte sowie die dortigen hohen Preise und Mieten führen zu einer Verlagerung der Logistikstandorte an periphere Standorte. Hierdurch wird dann die Anbindung an die unterschiedlichen Verkehrsträger bedeutender und somit Kombiverkehrsanlagen attraktiver. Des weiteren sorgt das ständig wachsende Güter- und Transportaufkommen auch für Standortverlagerungen und somit für zusätzlichem Bedarf an Standorten mit kombinierten, intermodalen Infrastrukturangeboten. Die Kombination verschiedener Verkehrsträger ist insbesondere in Güterverkehrszentren und Logistikparks

gegeben. Die multi-modalen Verkehrsanbindungen sind zwar gefragt, Unternehmen sind allerdings häufig nicht bereit, einen erheblichen Aufschlag auf Preise bzw. Mieten zu bezahlen.

Steigende Anforderungen an Logistikgebäude

Die veränderten Rahmenbedingungen für die Logistik führen insbesondere bei den Logistikimmobilien zu neuen Anforderungen. Durch die zunehmende Zentralisierung in der Lagerhaltung spielt vermehrt die Nachfrage nach großräumigen Logistikimmobilien eine bedeutende Rolle. In den vergangenen Jahren hat so die Nachfrage nach größeren und modernen Logistikimmobilien deutlich zugenommen. Waren früher vor allem kleinere Hallen gefragt, hat sich die durchschnittliche Hallengröße in den vergangenen Jahren kontinuierlich erhöht. Große Hallen bieten den Vorteil, dass sie unterteilbar konzipiert werden können und damit eine größere Flexibilität aufweisen. Außerdem nehmen die Baukosten je Quadratmeter mit der Hallengröße ab. Mit der Vergrößerung und Flexibilisierung der Hallen wachsen allerdings auch die Anforderungen an die architektonische Gestaltung und technische Ausstattung.

Die Ansprüche an die technische Ausstattung einer modernen Logistikimmobilie sind angesichts der wachsenden Anforderungen an die Logistiker in den letzten Jahren gestiegen: Früher wurden vielfach reine Lagerhallen ohne viele Ausstattungsmerkmale benötigt; heute dagegen wird eine hohe technische Ausstattung von den Logistikern gefordert. Eine idealtypische Immobilie muss viele Voraussetzungen, z.B. hinsichtlich Flexibilität bei Nutzung, Größe und technische Ausstattung erfüllen.

Im Vergleich zu anderen Gewerbeimmobilien haben die Außenflächen bei den Logistikimmobilien eine hohe Bedeutung. Bei der Investitionsentscheidung spielt der Kaufpreis für die Gewerbegrundstücke in der Kalkulation eine bedeutende Rolle. Die Außenflächen müssen zum einen für den Schwerlastverkehr ausgelegt und zum anderen

müssen ausreichend Stellplätze vorhanden sein. Neuere technische und organisatorische Entwicklungen werden den Flächenbedarf weiter erhöhen. Aufgrund der Containerisierung sind die Flächenbedarfe bereits angestiegen, eine ähnliche Entwicklung wird auch durch die erwartete Einführung von sogenannten EuroCombi (synonym: Gigaliner oder Megaliner) erwartet. Für die langfristigen Aussichten eines Logistikstandortes sind die Expansionsmöglichkeiten und damit die Verfügbarkeit von weiteren Außenflächen entscheidend.

Drittverwendungsfähigkeit

Die Drittverwendbarkeit ist zu einem wichtigen Kriterium für Neubauten geworden, wobei hier ein grundsätzlicher Interessenskonflikt besteht. Während für die Mieter eine optimale Abbildung der eigenen logistischen Prozesse in der Immobilie im Vordergrund steht, sind Investoren an langfristiger Nutzung durch die Mieter interessiert, um eine dauerhafte Rentabilität zu sichern. Investoren setzen angesichts der typischen Lebenszyklen und Vertragsdauern vor allem auf die Funktionalität und flexiblen Nutzungsmöglichkeiten der Immobilie. Bei der Laufzeit der Mietverträge zeigt sich dieser Grundkonflikt darin, dass die Investoren langfristige Verträge bevorzugen, während sich die Mieter häufig nur möglichst kurzfristig bzw. flexibel binden möchten, können oder wollen. Umso wichtiger ist es für die Investoren, auf die Wieder- oder Drittverwertbarkeit der Immobilie zu achten.

Aufgrund der Anforderung der ständigen Optimierung des Standortnetzes werden die Mietverträge im Vergleich zu anderen Gewerbeimmobilien nur mit relativ kurzen Laufzeiten abgeschlossen. Dies führt im Trend auch zu mehr gemieteten Objekten und zu weniger Immobilien im Anlagevermögen der Unternehmen. Wegen dieser kurzen Mietlaufzeiten ist dann umso mehr auf eine hohe Drittverwendungsmöglichkeit bei Logistikimmobilien zu achten. Neue Logistikimmobilien werden somit nicht nur auf die Bedürfnisse eines (Erst)-Mieters ausgerichtet, sondern immer häufiger für Multi-User bzw. als multifunktionale Einheiten

konzipiert, um zusätzlich auch die Anlagekriterien der Investoren zu erfüllen.

Die Drittverwendungsmöglichkeit einer Logistikimmobilie hängt von verschiedenen Faktoren ab. Unflexible Konstruktionen, zu geringe Nutzfläche und Hallenhöhen, keine oder zu geringe Erweiterungsmöglichkeiten erschweren bei Bestandsimmobilien eine Drittverwendung. Je spezifischer die ursprüngliche Funktion einer Logistikimmobilie ist, desto problematischer wird eine spätere Nachnutzung bzw. Wiedervermietung. Darüber hinaus wird es umso schwieriger, einen hinsichtlich Standort, Größe und Funktion kompatiblen Nachnutzer für die Logistikimmobilie zu finden, je weiter ein Standort von den Logistikzentren entfernt liegt. Dementsprechend steigen die Anforderungen an den Betreiber und seine logistischen Kompetenzen.

Auch für die finanzierenden Kreditinstitute ist die Drittverwendungsfähigkeit ein wichtiges Thema, da sich hierdurch eine Finanzierung leichter planen lässt. Dem vergleichsweise hohen Risiko der eingeschränkten Drittverwendungsfähigkeit von Logistikimmobilien im Vergleich zu den beständigeren Wohn- oder Büroimmobilien steht jedoch üblicherweise eine höhere Rendite gegenüber.

Green Building

Das Thema Green Building („nachhaltiges Bauen“) betrifft auch die Logistikimmobilien, was seinen Niederschlag sowohl bei der Gestaltung der Bauwerke als auch der technischer Gebäudeausstattung findet. So stellen steigende Energiekosten, Klimawandel und verschärfte gesetzliche ökologische Vorschriften für Gebäude neue Anforderungen an die Entwicklung neuer Logistikimmobilien.

In einer Lebenszyklusbetrachtung für Immobilien fallen durchschnittlich rund 80 Prozent der Gesamtkosten in der Bewirtschaftungsphase an. Ein Mehraufwand für eine nachhaltige Projektentwicklung und -gestaltung in der Bauphase erscheint also gegenüber potenziellen Kosteneinsparungen in

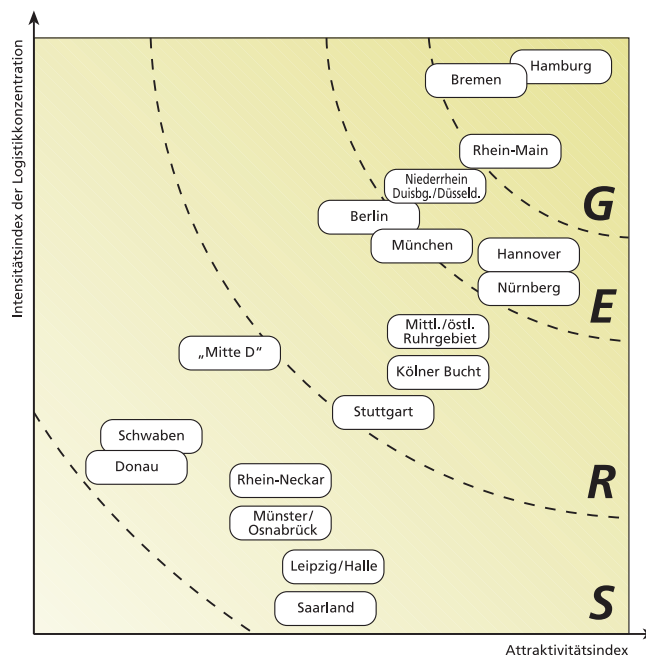
der anschließenden Bewirtschaftungsphase gerechtfertigt. Durch eine ressourcenschonende Bauweise und ausgefeilte Energieeinsparungskonzepte lassen sich die Betriebskosten reduzieren.

Derzeit sind viele Immobilienbesitzer und Mieter vielfach noch nicht bereit, für Green Buildings höhere Preise und Mieten zu zahlen. Langfristig hingegen werden Logistikimmobilien, die den Nachhaltigkeitsstandards entsprechen, Wettbewerbsvorteile erringen können. Immobilien mit hoher Energieeffizienz können jedoch zukünftig zu höheren Preisen vermietet und verkauft werden und haben generell eine bessere Drittverwendbarkeit. Aus dem Investmentbereich ist schon ein vermehrtes Interesse an nachhaltig gebauten Logistikimmobilien festzustellen, da Investoren zunehmend nach Umweltzertifizierungen oder Zertifizierungsnachweisen verlangen.

4. Entwicklungstrends einzelner Logistikcluster

Aufgrund der polyzentrischen Wirtschaftsstruktur in Deutschland haben sich eine Vielzahl von Logistikstandorten mit unterschiedlichen Schwerpunkten entwickeln können. Das Fraunhofer Institut hat in seiner Studie „Logistikimmobilien in Deutschland“ einen Ansatz entwickelt, um zunächst die wesentlichen Standorte für Logistikimmobilien zu identifizieren und anschließend die verschiedenen Standorte zu Clustern zusammenzufassen. Danach gibt es in Deutschland 18 wichtige Logistikregionen mit jeweils unterschiedlichen Schwerpunkten. Gemäß der Attraktivität einer Logistikregion und der Intensität der Logistikkonzentration werden Cluster gebildet, die regionale Ansiedlungsschwerpunkte der Logistik abbilden. Dabei wird zwischen den Clustern „Globale & Air Sea Gateways“, „Europäischen Gateways“, „regionale Versorger“ und „Spezialisten“ unterschieden. Im Schaubild 5 ist diese Einteilung dargestellt, wobei sich dies lt. der Studie primär um eine Orientierung handelt. Je weiter rechts oben ein Standort im Schaubild platziert ist, desto mehr Ansiedlungsschwerpunkte bzw. Lo-

Standorttypen



Erläuterung:

G = Global Air & Sea Gateways

E = Europäische Gateways

R = Regionale Versorger Industrie & Ballungsraum

S = Spezialisten

Schaubild 5

Quelle: Fraunhofer Institut

gistikfunktionen kann der jeweilige Standort übernehmen.

Logistikstandorte sind sehr heterogen, so dass es schwer fällt, ein einheitliches Beurteilungsraster zu finden. Eine Clusterbildung gemäß der Einteilung des Fraunhofer Instituts erscheint sinnvoll, da hier die Logistikstandorte nach Ihrer Intensität von und Attraktivität für Logistikansiedlungen beurteilt werden. Die 18 Standorte, die hinsichtlich dieser Kriterien besonders geeignet sind, können weiter unterteilt werden. Hierbei wird nach den Treibern unterschieden, von denen die Entwicklungsperspektiven eines Clusters abhängig sind. entsprechend dieser Treiber können die einzelnen Standorte den speziellen Clustern Global & Air und Sea Gateways, Europäische Gateways, Regionale Versorger und Spezialisten zugeordnet werden.

Damit kann eine Zwischenebene in der Analyse zwischen dem deutschlandweiten Trend und lokalen Trends gezogen werden. Bei Betrachtung dieser Zwischenebene zeigt sich, dass die Treiber der Clusterentwicklung innerhalb der Cluster trotz der geografischen Unterschiede die gleiche Wirkung besitzen. In der folgenden Analyse kann nun auch überprüft werden, ob sich die nach immobilienwirtschaftlichen Kriterien (Intensität, Attraktivität) vorgenommene Einteilung auch bei den Marktdaten wieder findet.

Im Folgenden werden zunächst für jedes Cluster die jeweils zugehörigen Logistikimmobilienmärkte beschrieben und vor allem auf deren spezifische Merkmale für die Clusterzugehörigkeit eingegangen. Daran anschließend werden die wesentlichen Wachstumstreiber und Einflussfaktoren des Clusters dargestellt und diskutiert. Basierend auf der Einteilung in die Cluster wurde die Entwicklung der wichtigsten Marktparameter analysiert. Dazu wurden Daten von BulwienGesa AG ausgewertet und auf das Jahr 1990 indexiert. Diese Analyse erlaubt einen Blick auf die Entwicklung der für die wirtschaftliche Beurteilung der Cluster wichtigen Standortparameter Spitzenmiete, Durchschnittsmiete, Grundstückskaufpreise sowie Rendite. Über den Zeitraum ergeben sich Trends, die eine Prognose für

zukünftige Entwicklungen erlauben. Die Angaben zu den Marktergebnissen des Gewerbe- und Logistikmarktes wurden von der BulwienGesa AG durch empirische Erhebungen ermittelt.

Grundsätzlich besteht zwischen der Mietpreishöhe, die Art der Nutzung der Immobilie sowie der Standortwahl ein enger Zusammenhang. Angebotsseitig bestehen zwischen der Miete und dem Standort, dem Grundstückskaufpreis, Art und Größe der Immobilie sowie der Nutzung enge Zusammenhänge. Weitere Einflussfaktoren sind die Einschätzung über den Verkaufsfaktor, die erste feste Laufzeit des Mietvertrages sowie die Bonität des Mieters. Auf der Nachfrageseite entscheiden insbesondere die Art der Nutzung und die Lage der Immobilie über die Bereitschaft, eine entsprechend hohe Miete zu zahlen.

Die nominalen Mieten für Lager- und Logistikflächen werden in Euro/qm Hallennutzfläche ausgewiesen und gelten für eine beheizbare Halle mit Standardausstattung, und ohne Hochregallager o.ä., die im klassischen Gewerbegebiet gut erschlossen liegt. Erfasst werden die Mieten ohne Nebenkosten und ohne Berücksichtigung anderer Vergünstigungen. Es werden Maximal- und Durchschnittswerte ausgewiesen. Die Maximalmieten umfassen die obersten 3–5 v.H. des Marktes, aus denen einen Mittelwert gebildet wird. Sie entsprechen nicht der absoluten Top-Miete. Durchschnittsmieten stellen den mittleren Wert über den definierten Gesamtmarkt dar, sind aber kein strenges arithmetisches Mittel oder ähnliches statistisches Maß.

Der Grundstückspreis für Gewerbeflächen wird von BulwienGesa AG in Euro/qm Grundstück ausgewiesen und gilt für eine erschlossene Fläche in höherwertigen Gewerbegebieten oder für Gewerbeflächen mit guter Erreichbarkeit.

Die Nettoanfangsrenditen verstehen sich laut BulwienGesa AG als das Verhältnis von eingehenden Nettomieteinnahmen zum Kaufpreis unter Berücksichtigung von Nebenkosten. Die Miete ist die erzielbare (bei Bestandsgebäuden) bzw. veranschlagte (bei

Neubauten) Miete im 1. Jahr (betrachtet zum Kaufzeitpunkt). Die Nettoanfangsrendite für Lagerhallen gilt für Objekte mit Lage im klassischen Gewerbegebiet, gut erschlossen.

4.1 Entwicklung allgemeiner Einflussfaktoren

Neben den standort- und clusterspezifischen Einflüssen bestehen auch allgemeine Trends, die üblicherweise als deutschlandweite Entwicklung dargestellt werden können. Im Folgenden sollen diese Trends für die verschiedenen Indikatoren analysiert werden, bevor im Kapitel 4.2 auf die clusterspezifischen Erklärungen eingegangen wird.

In der Entwicklung der Indikatoren der Logistikimmobilien über alle Clustern spiegelt sich die gesamtwirtschaftliche Entwicklung wider, auch wenn aufgrund der Spezifika der Projektentwicklung diese Trends der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung mit einer gewissen Zeitverzögerung folgen. Bundesweite Trends dominieren clusterspezifische oder standortspezifische Faktoren, da über alle Cluster hinweg für die einzelnen Marktindikatoren ähnliche Entwicklungstrends festzustellen sind.

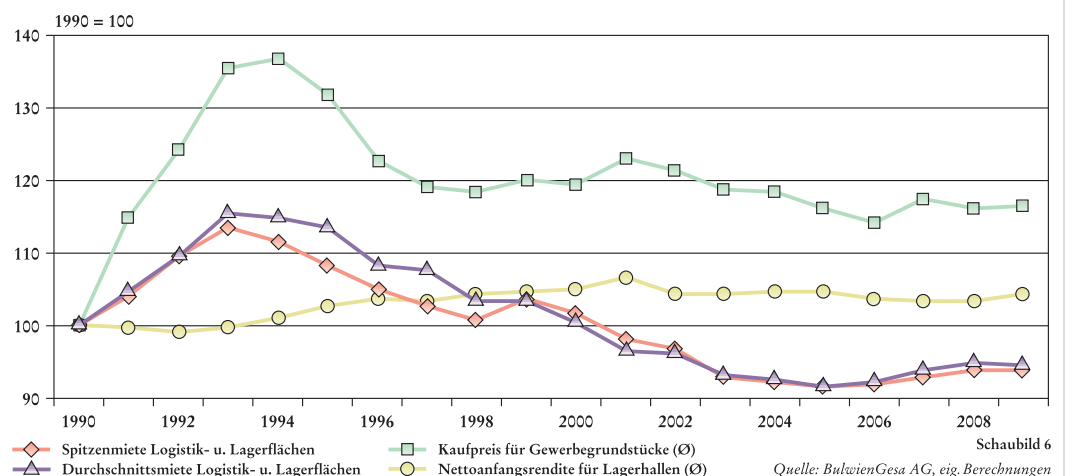
Besonders deutlich zeigt sich dies in der Boomphase, die sich aus einer stark angestiegenen Nachfrage nach Logistikimmobilien nach der deutschen Wiedervereinigung ergab. Sowohl die Miete als auch der Kaufpreis

für Grundstücke sind zu Beginn der 90er Jahre sehr stark angestiegen. Bei den Mieten gilt dies sowohl bei den Spitzen- als auch bei den Durchschnittsmieten. Bei beiden Indikatoren der Marktentwicklung ist eine sehr ähnliche Entwicklung festzustellen. Das mit einer zeitlichen Verzögerung höhere Angebot einerseits und eine aufgrund der konjunkturellen Entwicklung abgekühlte Nachfrage andererseits finden ihren Niederschlag in sinkenden Mieten und Preisen. Seit Mitte des vergangenen Jahrzehnts ist eher eine Seitwärtsentwicklung festzustellen.

Bei den Logistikimmobilien ist weiterhin eine hohe Angebotselastizität gegeben, da das Angebot vergleichsweise spät auf Preissteigerungen reagiert. Dies lässt sich unter anderem mit den Time-lags in der Projektentwicklung von der Projektidee über den Bauantrag bis zum fertigen Objekt erklären. Gleichzeitig bestehen auch nur geringe Reaktionsmöglichkeiten der Anbieter nach Marktpreissenkungen.

In den letzten Jahren ist eine leichte Belebung bei Mieten und Preisen festzustellen, eine Trendumkehr kann daraus aber nicht abgeleitet werden. Ein hohes Potenzial für Preissteigerungen ist auch nicht zu erwarten, da an den Standorten üblicherweise ein starker Wettbewerb zwischen zentralen und peripheren Standorten stattfindet. Da an den peripheren Standorten c.p. eine geringere Miete bzw. Preis aufgrund der schlechteren Standortbedingungen bezahlt wird,

Deutschland-Trend



wird dies zu geringeren Durchschnittsmieten führen und ebenfalls für Druck auf die Spitzenmieten sorgen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass es innerhalb der Standorte Möglichkeiten zur Abwanderung in periphere Standorte mit niedrigeren Mieten/Preisen gibt.

Eine umgekehrte Entwicklung zeigt sich bei den Nettoanfangsrenditen, die nach der Wiedervereinigung zunächst leicht gesunken sind, um dann kontinuierlich ganz leicht zu steigen. Die Rendite hat sich nur um 50 Basispunkte verändert bzw. der Kaufpreis lag in den letzten 20 Jahren zwischen dem 11- und 12-fachen der Miete. Im vergangenen Jahrzehnt ist die Schwankungsbreite sogar noch geringer. In den Trenddaten zu Deutschland sind überraschenderweise keine positiven Auswirkungen durch den Dot.com-Boom zur Jahrtausendwende festzustellen, der sich auf anderen Immobilienmärkten deutlich zeigte. Ebenfalls sind für den deutschen Logistikinvestmentmarkt keine Anzeichen für Effekte des Immobilien-Investmentmarktbooms gegeben. Weder kam es in den Jahren 2005 bis 2007 durch den starken Zufluss von Kapital zu stark sinkenden Renditen noch danach zu deutlich steigenden Renditen.

4.2 Darstellung einzelner Cluster

4.2.1 Regionale Versorger

Logistikstandorte, die im Cluster „regionale Versorger“ zusammengefasst werden, profitieren von der Nähe zu bevölkerungsreichen Gebieten und starken regionalen Industrie- bzw. Produktionsmärkten.

Die Logistikregion **mittleres/östliches Ruhrgebiet** als Region zwischen Essen und Hamm stellt einen der Logistikknoten des industriellen Ballungsraums NRW dar. Da das Ruhrgebiet zu den am dichtesten besiedelten Gebieten sowie größten und wirtschaftlich bedeutendsten Zentren Europas gehört, ist ein großes Ballungszentrum als Absatzmarkt sowie ein großer Produktionsstandort zu versorgen. Die Region hat sich neben der Funktion des regionalen Versorgers aufgrund einer Vielzahl an Warenverteilzentren und dem trimodalen Terminal

als nationales Distributionszentrum von Handelsunternehmen etabliert. Diese Logistikregion verfügt über Europas größten Kanalhafen in Dortmund sowie eine stark ausgebaute Straßeninfrastruktur, die allerdings durch eine starke Auslastung und damit permanente Staugefahr gekennzeichnet ist. Das mittlere Ruhrgebiet profitiert von seiner zentralen Lage und schnelle Erreichbarkeit von Unternehmen und Endkunden, während Dortmund eine hohe Kompetenz im Bereich E-Logistics aufweist.

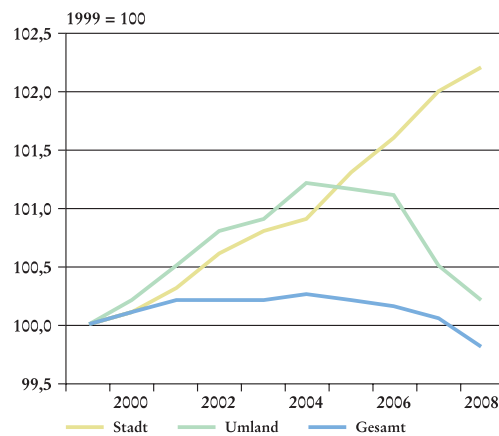
Die Logistikaufgaben der Region **Berlin** bestehen insbesondere in der Versorgung des Ballungsraumes und als Metropolregion für die ostdeutschen Bundesländer. Darüber hinaus besitzt Berlin auch eine Drehscheibenfunktion in Richtung Osteuropa. Die Hauptstadtregion verfügt mit ihren über 6,5 Millionen Einwohnern über ein attraktives Potential an Arbeitskräften und Endverbrauchern. Für zukünftige Logistikaktivitäten wird zum einen die Nähe zu Osteuropa, insbesondere im Bereich Transit, weiterhin ausschlaggebend sein. Zum anderen wird der Ausbau des internationalen Flughafens Berlin Brandenburg International ein wesentlicher Treiber für die Logistik der Region sein. In dessen Umfeld werden mehrere Projektentwicklungen stattfinden.

Die **Kölner Bucht** wird durch das Dreieck der Städte Aachen, Köln und Bonn gebildet. Die Region weist eine multimodale Infrastruktur auf, wobei der Flughafen Köln/Bonn sich zum drittgrößten Frachtflughafen in Deutschland und der Hafen ebenfalls zum zweitgrößten Binnenhafen entwickelt hat. Darüber hinaus kommt dem Umschlagbahnhof Köln-Eifeltor eine hohe Bedeutung für den kombinierten Güterverkehr bei. Aufgrund der Nähe zu den Ballungszentren Ruhrgebiet und Rheinland sind die Logistiker hier vor allem für die Versorgung der Bevölkerung und der ortsansässigen Industrie zuständig.

Die Stadt **Stuttgart** ist das wirtschaftliche Zentrum Baden Württembergs. Angebotsseitig bietet der Standort Stuttgart aufgrund der vorhandenen Infrastruktur eine nachhaltige Logistikattraktivität, die auch nachfrageseitig unterstützt wird. Dank der

hochwertigen industriellen Struktur (z.B. Automobilindustrie) hat sich in der Region eine spezialisierte Logistik, u.a. für Automobil- und Ersatzteillistik, herausgebildet. Über Bundesautobahnen und das Schienennetz ist die Region in überregionale Netze eingebunden, um die lokale exportorientierte Wirtschaft zu unterstützen. Zum einen ist die Versorgung des von Industrie geprägten Ballungsraums die vorrangige Aufgabe der angesiedelten Logistikunternehmen, zum anderen generiert die hohe regionale Kaufkraft ein hohes Absatzpotenzial für Logistikdienstleistungen.

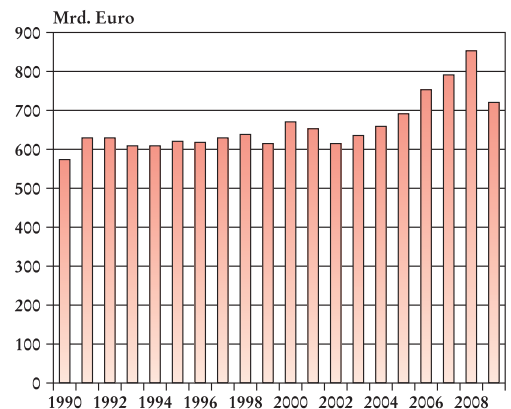
Bevölkerungsentwicklung



Quelle: Statistisches Bundesamt, eig. Berechnungen

und profitiert von dieser Lage. Die wesentlichen Logistikaufgaben eines solchen Standortes liegen in der Versorgung der Ballungsräume und der lokalen Wirtschaft. Ein zentraler Treiber für die Logistikdienstleistungen ist u. a. die regionale demografische Entwicklung. Wie in dem Schaubild 7 dargestellt stagnierte die Bevölkerung in Deutschland in den vergangenen Jahren. Dahingegen nahm sowohl der Anteil als auch die Zahl der Bewohner in städtischen Ballungszentren zu. In diesen Zentren liegt weiterhin das Bruttoinlandsprodukt üblicherweise höher als in ländlichen Räumen. Die Ballungsräu-

Umsatz Großhandel



Quelle: Statistisches Bundesamt

Schaubild 7

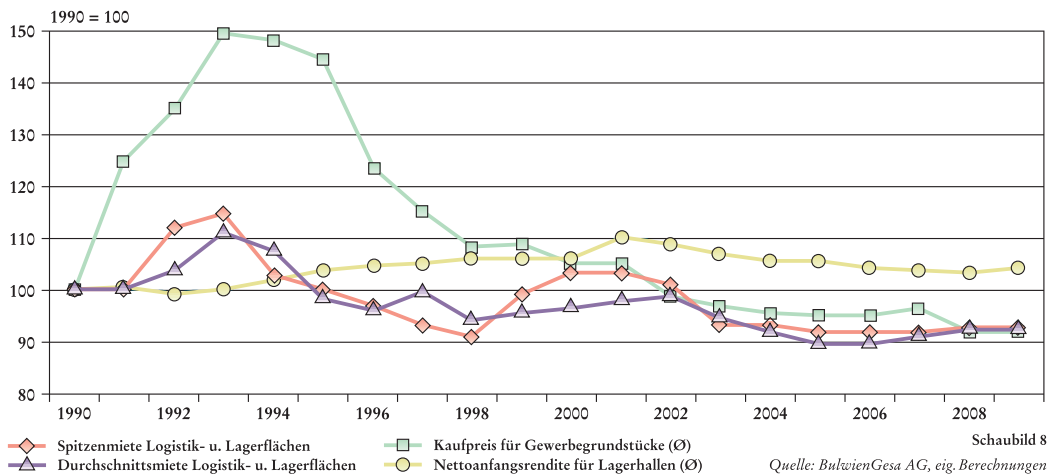
Die vorher beschriebenen vier Standorte gehören zum Cluster „Regionale Versorger“, da sie zum einen über eine gewisse Größe verfügen und zum anderen in der Nähe eines Ballungsraums liegen. Die Größe ist auf der einen Seite definiert über die Intensität der Logistikkonzentration. Ein derartiger Standort zeichnet sich dadurch aus, dass eine relativ hohe Anzahl von Logistikimmobilien schon vor Ort vorhanden und darüber hinaus auch schon relativ viele Unternehmen und Arbeitnehmer in diese Branche beschäftigt sind. Auf der anderen Seite weisen die Standorte eine relativ hohe Attraktivität für Logistik aus. Aufgrund der vorhandenen Angebots- und Nachfrageparameter bestehen günstige Rahmenbedingungen für Logistiksiedlungen.

Darüber hinaus liegt ein Standort dieses Cluster in der Nähe eines Ballungsraumes

me verfügen darüber hinaus über eine hohe Wirtschaftskraft und eine hohe Dynamik aus. Diese hohe Industriedichte führt zu einer entsprechenden Nachfrage nach Logistikdienstleistungen und -fläche. Letztlich benötigt die Wirtschaft auch eine hohe Anzahl an Beschäftigten, die wiederum versorgt werden müssen.

Die Versorgung der Bewohner und Wirtschaft in den Ballungsräumen macht die Region interessant für Verteilzentren des Groß- und Einzelhandels. Wie in Schaubild 7 dargestellt sind die Umsätze des Großhandels seit 1990 stetig gestiegen, was zu vergleichbarer Nachfrage nach Logistikdienstleistungen führt. Für die Logistikdienstleister heißt das, dass sowohl in der Versorgung der Konsumenten als auch in der Ver- und Entsorgung der Wirtschaft neue und größere Aufgaben zu bewältigen

Regionale Versorger



sind. Die zugehörigen Standorte und Immobilien werden sich entsprechend positiv entwickeln.

Bei der Berechnung der Indizes wurden nur die Marktdaten von drei Regionen berücksichtigt, nicht aber die Daten für die Logistikregion mittleres/östliches Ruhrgebiet.

Die regionalen Versorger weisen bei den Spitzenmieten die größten Schwankungen während des Betrachtungszeitraums auf. Zunächst kam es im Vergleich zu den anderen Clustern zu einem ähnlich starken Anstieg der Mieten, dem jedoch ein stärkerer Rückgang folgte. Nach dem die Spitzenmiete von dem Aufschwung zur Jahrtausendwende noch mal profitieren konnte, liegt sie zum Ende des Betrachtungsraums um ca. 8 v. H. unter dem Ausgangsniveau. Im Vergleich zum Cluster „Global Gateways“ liegt die Spitzenmiete der regionalen Versorger aber stetig höher. Innerhalb des Clusters bestehen dabei große Unterschiede, so steigt die Spitzenmiete in Köln insgesamt an und in Berlin und Stuttgart sinkt sie.

Bei den Durchschnittsmieten waren die Ausschläge nicht so stark wie bei den Spitzenmieten; im Vergleich zu anderen Clustern aber lagen die durchschnittlichen Mieten am unteren Rand (außer in der Periode von 2001 bis 2005). Der Rückgang von rund 8 v. H. gegenüber 1990 war der stärkste unter den vier betrachteten Clustern.

Während die regionalen Versorger bei den anderen Marktindikatoren grundsätzlich den gleichen Trends wie die anderen Cluster unterliegen, bestehen aber insbesondere bei der Entwicklung der Kaufpreise für Grundstücke erhebliche Abweichungen. Die Kaufpreise sind zunächst stärker angestiegen und dann am stärksten zurückgegangen. Im Vergleich zu 1990 liegen die Preise unter dem Ausgangsniveau, während in allen anderen Clustern Zuwächse gegeben sind. Im Vergleich zu den Standorten im globalen Cluster sind die Kaufpreise aufgrund des sehr teuren Standorts Stuttgart deutlich höher, wenn sich auch die Differenz im Zeitablauf verringert. Der Kaufpreis hat sich in Berlin gegenüber 1990 halbiert, während in Stuttgart die Preise konstant geblieben und in Köln um 40 v. H. gestiegen sind.

Die Nettoanfangsrendite weist nur eine geringe Schwankungsbreite von rund 100 Basispunkten auf, im Vergleich zu den übrigen Clustern gibt es hier den höchsten Anstieg. Dadurch hat sich der Abstand zu den globalen Standorten zwar leicht verringert, aber noch immer unter deren Niveau. Die schwache Entwicklung bei den anderen Marktindikatoren in Berlin führte zu einer geringer werdenden Attraktivität des Logistikstandorts für die Investoren, so dass die Renditen 2009 um ein Viertel über dem Ausgangsniveau von 1990 lagen.

4.2.2 Europäischen Gateways

Die in dem Cluster „europäische Gateways“ zusammengefassten Logistikregionen weisen nicht nur eine regionale Bedeutung auf, sondern sind von europäischem Format. Diese Regionen sind geprägt von der Anbindung an internationale Verkehrswege, so dass sie überregionale und internationale Logistikaufgaben bewältigen können. Dementsprechend weisen sie auch eine höhere Konzentration an Logistikdienstleistungen auf und sind für Logistiker attraktivere Standorte als die im vorangegangenen Kapitel beschriebenen Lagen.

Die Logistikregion **Niederrhein** mit den Standorten Duisburg und Düsseldorf stellt einen der Logistikknoten des industriellen Ballungsraums NRW dar. NRW besitzt als größte Industrieregion Deutschlands gleichzeitig das dichteste Autobahn- und Schienennetz in Europa. Zudem wird der Ausbau der regionalen Hafenstruktur entlang des Rheins kontinuierlich vorangetrieben. Gleichzeitig profitiert die Logistikregion von der Nähe zu einem Wirtschaftsraum mit mehr als 10 Mio. Einwohnern im engen Umkreis. Die Logistiker am Standort **Düsseldorf** gewinnen durch den angeschlossenen großen regionalen Ballungsraum, und sind auch mit den Ballungsräumen in den benachbarten Ländern Belgien und Niederlande verbunden. **Duisburg** verfügt als der größte Binnenhafen Europas über eine sehr gut ausgebaute Hafeninfrastruktur. Der Hafen gilt zum einen als Verkehrsdrehscheibe der deutschen Binnenschifffahrt und zum anderen als Hinterland-Drehscheibe für internationale Güterverkehre durch Nähe zu den ARA-Häfen (Antwerpen, Rotterdam, Amsterdam).

Durch die geographische Lage innerhalb Deutschlands hat die Logistikregion **München** drei Aufgaben. Dazu gehört die Versorgung des Ballungsraums mit einer sehr kaufkräftigen Bevölkerung sowie der starken örtlichen Industrie und Wirtschaft. München ist das Zentrum des süddeutschen Wirtschaftsraums und ist mit Straße, Schiene und Luftverkehr national und international sehr gut angeschlossen. Daraus ergibt sich eine hohe Nachfrage nach stadtnahen Lager- und Logistikflächen.

Des Weiteren ist der Güterumschlag in Richtung Süd- sowie Südost-Europa von Bedeutung. Dieses ist darauf zurückzuführen, dass München der Knotenpunkt des Straßenverkehrs und das Luftfrachtdrehkreuz in Süddeutschland ist, das in diesem Segment ein starkes Wachstum aufweist.

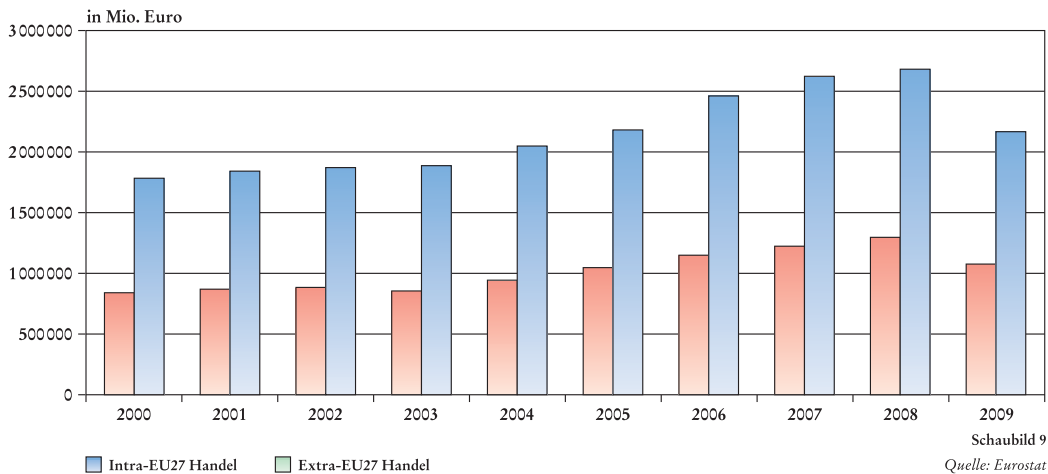
Die Logistikregion **Hannover** gehört zu den flächenmäßig größten Logistikregionen, da neben dem Großraum Hannover auch die Städte Salzgitter, Braunschweig und Wolfsburg dazu gezählt werden. Spezifische Logistikdienstleistungen fragen die in der Region ansässigen großen Industrieunternehmen nach und aufgrund der zentralen Lage in der Nordhälfte Deutschland hat Hannover die Logistikfunktion eines Bündelungs- und Verteilzentrum. Die Region verfügt über eine multimodale Verbindung zu den Seehäfen über Straße, Schiene und Binnengewässer. europäische Bedeutung ergibt sich durch die guten Verkehrsanbindungen, die sowohl über die Straßen als auch über die Schienen, die in alle Richtungen gut ausgebaut sind. Ebenfalls entwickelt sich der Flughafen Hannover – Langenhagen dynamisch, wobei auch das Luftfrachtaufkommen entsprechend steigt.

Nürnberg ist eine derjenigen Regionen, in denen sich die Logistik im Wesentlichen im Stadtgebiet selbst abspielt. Die Stadt ist ein strategischer Standort in diversen Logistiknetzwerken, da alle vier Verkehrsträger vorhanden sind und Nürnberg Schnittpunkt mehrerer internationaler Fernverkehrsrouten ist.

Die Einbindung bzw. Vernetzung mit anderen nationalen und internationalen Logistikstandorten zählen zu den Stärken des Standorts. Neben der Versorgung der Ballungsregion Nürnberg ist der Standort zum einen zu einer Drehscheibe für Nah- und Fernverkehr und zum anderen ein Gateway nach Süd- sowie Südost-Europa. Somit gehört Nürnberg zu den europäisch orientierten Logistikstandorten.

Die Entwicklung der „Europäischen Gateways“ wird von den folgenden Faktoren beeinflusst: zum einen haben sie eine ausreichende Größe und zum anderen liegen sie in

Umsatz Handel Europa



der Nähe eines Ballungszentrums. Zusätzlich kommt hinzu, dass diese Lagen eine gewisse europäische Bedeutung als Logistikstandort aufweisen. Sie profitieren damit nicht nur von den Einflussfaktoren, die sich bereits für die Logistiker des „regionalen Clusters“ günstig ausgewirkt haben. Darüber hinaus profitieren sie von ihrer europäischen Ausrichtung.

Der wesentliche Treiber für diese Regionen ist der dynamische innereuropäische Handel. Trotz der Globalisierung sind es nach wie vor die europäischen Handels- und Wirtschaftspartner, mit denen Deutschland enge und weithin wachsende Beziehungen verbinden. Der Anteil Europas als Handelspartner Deutschlands ist zwar tendenziell abnehmend, aber dies vor allem wegen des hohen Wachstums des Handels mit Asien, speziell mit China. Wie das Schaubild 9 zeigt nahm der Außenhandel in den vergangenen Jahren deutlich zu: sowohl im Intra- als auch Extra-EU-Handel.

Der Intra-Handel, der den Warenverkehr innerhalb der Europäischen Union (27 Staaten) erfasst, ist doppelt so hoch wie der Extra-EU27-Handel, der den Warenverkehr der EU-Mitgliedsstaaten mit Drittländern erfasst. Im Zeitraum von 1999 bis 2008 hat sich der Außenhandel sehr dynamisch entwickelt. Der Extra-EU27 konnte insbesondere aufgrund des Handels mit Asien und speziell China um mehr als 90 v. H. zulegen. Absolut

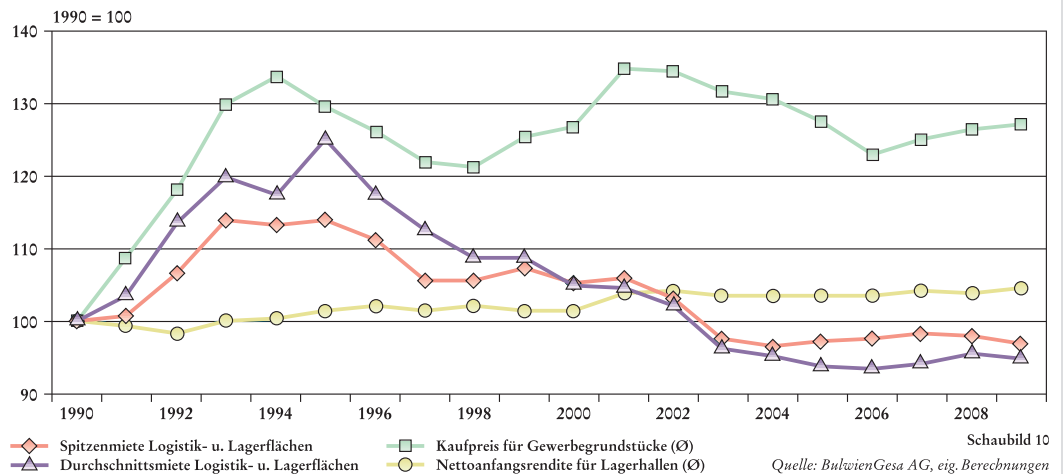
noch weitaus stärker stieg der Intra-EU27 an, aufgrund des erreichten Niveaus fiel der prozentuale Zuwachs mit knapp 80 v. H. etwas niedriger aus. Eine Ursache für das tatkräftige Wachstum war die Schaffung des EG-Binnenmarktes, der tief greifende Erleichterungen für den Handel zwischen den 27 EU-Mitgliedstaaten gebracht hat. Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat zwar zu einer Unterbrechung dieses langfristigen Trends geführt, aber es ist zu erwarten, dass sich in den nächsten Jahren diese dynamische Entwicklung fortsetzen wird. Wir gehen davon aus, dass die Bedeutung der europäischen Standorte entsprechend der innereuropäischen Handelsbeziehungen weiter wachsen wird.

Weiterhin ist aber auch zu erwarten, dass die Entwicklung in den einzelnen Standorten dieses Clusters unterschiedlich verlaufen wird. Dies ist darauf zurückzuführen, dass Deutschland polyzentrisch ist und damit einzelne europäische Länder von unterschiedlichen Standorten aus beliefert werden können.

Die Entwicklungen der Marktergebnisse im Cluster „Europäische Gateways“ folgen den gleichen Trends wie die Standorte in den anderen Clustern (siehe auch Kapitel 4.1).

Bei den Spitzenmieten haben die „Europäischen Gateways“ die beste Performance aller Cluster, aber dennoch liegt die Miete 2009

Europäische Gateways



knapp 3 v. H. unter ihrem Ausgangsniveau. Die Miete in diesem Cluster lag 2009 sogar leicht über dem Wert des globalen Clusters, da sich alle Standorte in der oberen Hälfte des Rankings der Spitzenmieten befanden. Am höchsten war die Spitzenmiete 2009 in München mit einem Wert von 6,50 Euro und am niedrigsten in Hannover. Während in Duisburg und Nürnberg diese Miete jeweils um knapp 20 v. H. in den letzten 20 Jahren zulegte, sank sie in Hannover um mehr als ein Viertel.

Die Durchschnittsmieten hatten sich in den 90er Jahren besser als die Spitzenmieten entwickelt, aber im vergangenen Jahrzehnt war dann der Rückgang stärker. In absoluten Werten lagen die Durchschnitts- rund 1,40 Euro unterhalb der Spitzenmieten und zwar über den gesamten Betrachtungsraum. In den 90er Jahren hatte das europäisch-orientierte Cluster den höchsten Anstieg bei den Durchschnittsmieten, im Jahr 2009 lagen sie aber ebenso um rund 5 v. H. unter ihrem Ausgangsniveau.

Die Kaufpreise für Grundstücke stiegen zunächst deutlich an, in den Folgejahren hielt aber die Dynamik nicht an. Bei stärkeren Schwankungen lag der Preis durchschnittlich um 30 v. H. über dem Ausgangsniveau von 1990. Der größte Anstieg war in Duisburg zu verzeichnen, aber immer noch lagen hier die Preise am Ende des Clusters. Da mit München, Düsseldorf und Nürnberg drei

Standorte dieses Clusters unter den sechs teuersten Standorten bei den Kaufpreisen lagen, lag auch der durchschnittliche Preis des Clusters erheblich über dem Cluster globaler Standorte. Gleichzeitig ist die Spanne bei den Grundstückspreisen innerhalb des Clusters beträchtlich: In München wird ungefähr das Fünffache des Grundstückspreises von Duisburg bezahlt.

Bei den Renditen nehmen die europäischen Standorte eine mittlere Position ein, relativ gleichmäßig ist in den vergangenen Jahren die Rendite leicht angestiegen. München als der Standort mit den absolut höchsten Mieten und Preisen weist gleichzeitig die geringste Rendite aller betrachteten Logistikstandorte auf. Im Jahr 2009 erzielten Investitionen in Münchens Logistikimmobilien eine durchschnittliche Nettoanfangsrendite von 7,3 v. H. während in Duisburg die Nettoanfangsrendite bei rund 9 v. H. lag. München war auch der einzige Standort, an dem die Rendite in diesem Cluster sank, was für eine gewachsene Attraktivität des Standortes spricht.

4.2.3 Global Air & Sea Gateways

Die Global Air & Sea Standorte sind durch ihre Flug- bzw. Seehafenanbindung besonders für den internationalen/globalisierten Welthandel geeignet. Hamburg, Bremen und die Region Rhein-Main wurden daher

wegen der hohen Attraktivität und Intensität als Logistikstandorte als „Globale Air & Sea Gateways“ klassifiziert. Diese Standorte haben nicht nur die Funktion als regionale Versorger und sind europäisch orientiert, sondern wichtiger Bestandteil des globalen Handels.

Aufgrund der langjährigen Handelstradition ist **Hamburg** seit jeher ein attraktiver Standort für logistisches Gewerbe. Das Logistik-Hub Hamburg ist der deutsche Übersee-Gateway und wichtigster Umschlagplatz im Wasser-Land-Verkehr. Als Top-Logistikstandort in Deutschland ist die Logistik in Hamburg zuständig für die Versorgung der ansässigen starken Industrie- und Handelsunternehmen. Die europäische Ausrichtung erfolgt vor allem nach Nordeuropa, aber dominierend ist die Einbindung in die globalen Warenströme.

Bestimmender Logistikfaktor der Region ist der Hamburger Hafen, der der zweitgrößte Containerhafen Europas und der größte deutsche Seehafen ist. Eine gute Schienenanbindung und ein ausbaufähiger Flughafen ergänzen das Logistikpotential. Dem Bedarf an zusätzlichen Logistikflächen steht nur ein begrenztes Potential in der Stadt gegenüber, so dass es verstärkt zu Ansiedlungen von Logistikern in den peripheren Standorten der Region kommt.

Das Land **Bremen** als zweitgrößter deutscher Logistik-Standort ist eingebunden in die durch Logistik geprägte Metropolregion Nord-West-Deutschlands. Der Standort zeichnet sich durch leistungsfähige und auf unterschiedliche Güter spezialisierte Seehäfen (z. B. Massengüter in Bremen oder Automobile in Bremerhaven) aus. Die modernen Hafenanlagen in Bremerhaven mit der längsten Stromkaje der Welt zählen zu den größten und leistungsfähigsten in Europa, die vor allem von dem boomenden, weltweiten Containerumschlag profitieren. Als deutscher Übersee-Gateway ist Bremen damit Umschlags- und Bündelungspunkt im Güterverkehr und nimmt eine wichtiger werdende Rolle im internationalen Güterverkehr ein. Bremen weist als Logistikstandort eine Fläche von rund 2,1 Mio. m² auf, von denen allein 1,1 Mio. m² auf das Güterverteilzentrum

entfallen. Im Vergleich zu Hamburg oder Frankfurt mit jeweils über 3 Mio. m² Logistikfläche ist damit der Standort Bremen relativ klein, was sich in niedrigeren Mieten und Preisen zeigt.

Der boomende Containerumschlag und die stetig größer werdende Schiffe erhöhen die Ansprüche an die Leistungsfähigkeit der Seehäfen. Diesen Ansprüchen soll als wesentliches Logistikprojekt in der Region der JadeWeserPort genügen, der insbesondere für Unternehmen mit einer Ausrichtung auf die globalen Beschaffungs- und Absatzmärkte interessant sein wird. Die Kombination aus Container-Tiefwasserhafen, der unmittelbar angrenzenden Logistikzone und dem dort entstehenden Güterverkehrszentrum kann Wilhelmshaven bei entsprechend vorhandener Verkehrsinfrastruktur zu einem sehr attraktiven Standort machen.

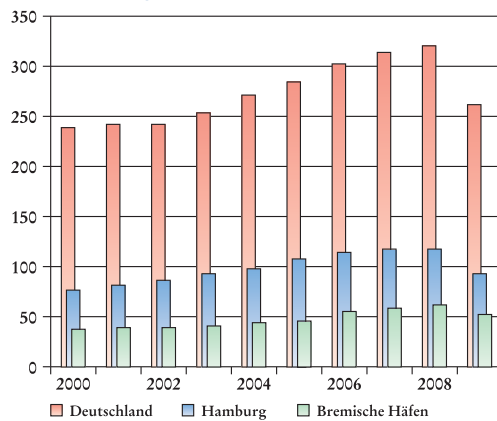
Die Logistikregion **Rhein-Main** mit dem Standort Frankfurt ist das Deutschland-Distributionscenter, hat aber auch ein großes regionales Ballungsgebiet zu versorgen. Frankfurt profitiert von seiner zentralkontinentalen Lage mit einer hervorragenden Verkehrsinfrastruktur, so dass es zu einem der wichtigsten Verkehrsknotenpunkte Europas gezählt werden kann.

Der Flughafen Frankfurt ist das wichtigste Luftfahrtkreuz Deutschlands und nimmt auch in Europa eine führende Rolle ein. Zwei Drittel des deutschen Luftfrachtaufkommens werden derzeit in Frankfurt verladen und im Interkontinentalverkehr war Frankfurt an den neun bedeutendsten Relationen beteiligt. Herausragendes Merkmal des Flughafens Frankfurt ist die moderne Logistikinfrastruktur im Umfeld, die ihrerseits zur Ansiedlung von spezialisierten Luftfrachtspeditionen führt.

Zwar versorgen die Global Air- und Seeway-Standorte auch die ihnen angrenzenden Ballungsräume, aber von entscheidender Bedeutung für ihre wirtschaftliche Entwicklung ist die auf den globalen Handel ausgerichtete Logistikinfrastruktur. Für Hamburg und Bremen sind dies die Häfen, während die ebenfalls vorhandenen Flughäfen für die Logistikdienstleister nur eine untergeord-

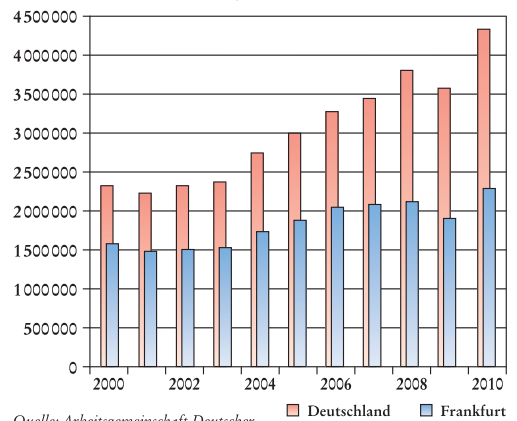
Güterumschlag deutscher Seehäfen und Flughäfen

Güterumschlag deutscher Seehäfen (in Mio. Tonnen)



Quelle: Zentralverband der deutschen Seehafenbetriebe e.V.; Jahresberichte

Luftfracht deutsche Flughäfen (in Mio. Tonnen)



Quelle: Arbeitsgemeinschaft Deutscher Verkehrsflughäfen (ADV); Jahresberichte

Schaubild 11

nete Rolle spielen. Anders sieht das Bild für Frankfurt aus, wo der Flughafen von zentraler Bedeutung ist. Insgesamt sind für diese Standorte die Globalisierung und die Internationalisierung des Handels wesentliche Treiber. Die stark zunehmende Containerisierung verändert dabei sowohl im Bereich der Schifffahrt als auch im Bereich der Luftfracht die Logistikprozesse.

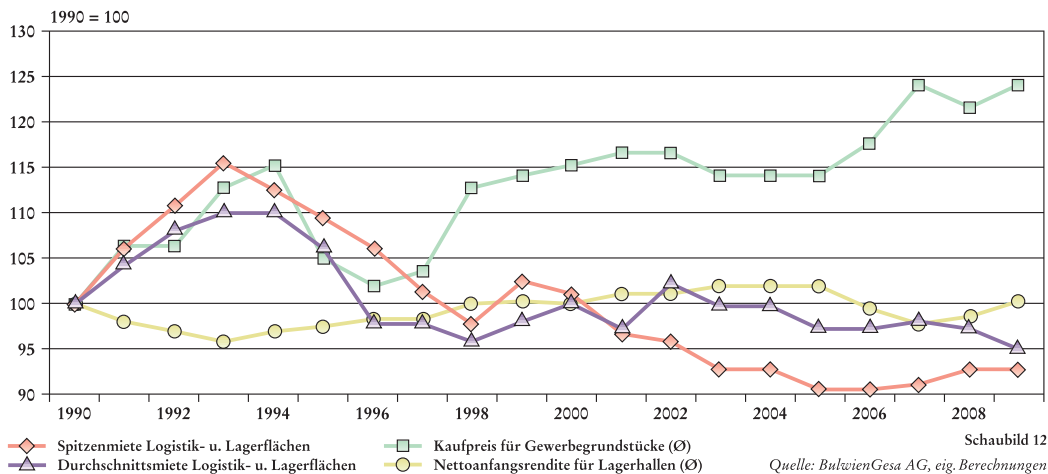
Der Frachtumschlag an deutschen Flughäfen ist in den vergangenen zehn Jahren stetig und deutlich um über 80 v. H. gestiegen. Im gleichen Zeitraum legte das Luftfrachtaufkommen am Frankfurter Flughafen nur um knapp 50 v. H. zu. Damit ist der Frachtumschlag immer noch mehr als dreimal so hoch wie am zweitgrößten Flughafen Leipzig/Halle. Mehr als die Hälfte des gesamten Frachtumschlags deutscher Flughäfen werden über den Frankfurter Flughafen Fraport abgewickelt, aber der Anteil ist kontinuierlich gesunken. Noch im Jahr 2000 betrug der Anteil fast 70 v. H., da besonders die Flughäfen in München oder Leipzig ihr Frachtaufkommen seit dem deutlich steigern konnten.

Da sowohl das gesamtdeutsche als auch das Frankfurter Frachtaufkommen in den letzten 10 Jahren um ca. 30 % gestiegen sind, stellt sich natürlich auch die Frage nach den Erweiterungskapazitäten an den einzelnen Standorten, die den Ansprüchen für das qualitativ und quantitativ gewachsene Logistikgeschäft entsprechen.

Die Seehäfen sind für das Exportland Deutschland von besonderer Bedeutung, da der überwiegende Teil der Ausfuhren das Land auf dem Seeweg verlässt. Rund 300 Mio. Tonnen Güter werden jedes Jahr in den deutschen Häfen umgeschlagen. Von 2000 bis 2008 stieg das Frachtaufkommen um über 30 v. H., um dann aufgrund der Finanz- und Wirtschaftskrise um fast 20 v. H. einzubrechen. Für 2010 ist wieder mit einem deutlichen Wachstum zu rechnen, da auch die Im- und Exporte um fast 20 v. H. anstiegen. Es ist von daher zu erwarten, dass die Finanzkrise nur zu einer Unterbrechung eines langjährigen Trends führte. Die zunehmende Zentralisierung und Konzentration auf einzelne Standorte zeigt sich darin, dass die beiden Seehäfen Hamburg und Bremen ihren Anteil am Gesamtumschlag der deutschen Häfen anhaltend steigern konnten. Waren es im Jahre 2000 noch knapp 50 v. H., so lag ihr Anteil im Jahre 2009 schon bei über 55 v. H.

Den Wettbewerb zwischen den Seehäfen gibt es nicht nur innerhalb Deutschlands, sondern zunehmend auf europäischer Ebene. Für die deutschen Seehäfen ergeben sich durch den dramatischen Ausbau der Verladekapazitäten in den europäischen Nordseehäfen neue Herausforderungen, so soll 2015 mehr als die Hälfte mehr Fracht verladen werden können als noch im Jahr 2008. Trotz des insgesamt deutlichen Handelswachstums ist dadurch eine Neu-Verteilung des Warentransports zwischen den Häfen zu erwarten.

Global Air & Sea Gateways



Insgesamt werden die Transportmengen sowohl bei den Seehäfen als auch bei der Luftfracht in den kommenden Jahren weiter deutlich wachsen, so dass der Neubau entsprechend ausgebauter Logistikstandorte und -immobilien erforderlich sein wird.

Das Cluster Global Air & Sea Gateways weist die größten Unterschiede zwischen den einzelnen Standorten innerhalb eines Clusters auf. Dies ist vor allem auf den Standort Bremen zurückzuführen, der bei den Mieten und Kaufpreisen nicht zu den 15 teuersten Standorten gehört.

Würden bei der Entwicklung der Spitzenmiete nur Hamburg (mit steigenden) und Frankfurt (mit stagnierenden) berücksichtigt, läge diese deutlich über denen der anderen Cluster. Unter Berücksichtigung aller drei Standorte erreichte die Spitzenmiete 1993 ihren Peak und danach ging es bis 2005 kontinuierlich abwärts; erst danach setzte eine leichte Erholung ein. Insgesamt ergibt sich ein Rückgang von gut 7 v. H. über die letzten 20 Jahre.

Die Durchschnittsmiete entwickelte sich weniger volatil als die Spitzenmiete und auch der Rückgang fiel mit insgesamt rund 5 v. H. geringer aus. Würden auch hier nur die beiden Standorte Hamburg und Frankfurt betrachtet, würde die Durchschnittsmiete deutlich höher als in den anderen Clustern liegen. Ebenso würde die Entwicklung deut-

lich positiver ausfallen, da nur am Standort Bremen die Durchschnittsmiete um über 20 v. H. unter ihrem Ursprungsniveau lag. An den Logistikstandorten Frankfurt und Hamburg werden die höchsten durchschnittlichen Mieten gezahlt, die sich auch im Zeitablauf nur wenig verändert haben.

Der durchschnittliche Kaufpreis für Gewerbegrundstücke ist bei den globalen Logistikstandorten als einziges Cluster fast durchweg gestiegen und lag 2009 um rund 25 v. H. über dem Ursprungsniveau. Am deutlichsten war dabei der Anstieg in Hamburg mit gut 70 v. H. und auch in Frankfurt stiegen die Preise um 20 v. H. an, während dessen in Bremen die Kaufpreise sogar um über 10 v. H. sanken. Die beiden erstgenannten Standorte gehörten auch zum obersten Drittel bei dem Ranking der Kaufpreise.

Die globalen Gateways waren das einzige Cluster, an dem sich der Boom auf dem Immobilien-Investmentboom deutlich bemerkbar machte. Aufgrund der stark gestiegenen Nachfrage der Investoren ging die Rendite zunächst um über 35 Basispunkte zurück und wie bei den anderen Investmentmärkten auch war nachfolgend ein Anstieg zu verzeichnen. Insgesamt aber blieb die Rendite bei den globalen Standorten als einziges Cluster relativ stabil und wies über den betrachteten Zeitraum auch nur eine relativ geringe Schwankungsbreite auf. Aufgrund des geringeren Marktvolumens verbunden

mit einem höheren Risiko verlangen die Investoren in Bremen eine wesentlich höhere Nettoanfangsrendite als in Hamburg und Frankfurt.

4.2.4 Spezialisten

Bei den Spezialisten handelt es sich um Standorte, die eher logistischen Nischen besetzen oder sich durch Besonderheiten auszeichnen. Sie bieten ein bestimmtes logistisches Angebot, liegen von der Intensität und der Attraktivität als logistischer Standort unterhalb der „Regionalen Versorger“. Im Gegensatz zu diesen profitieren sie auch nicht davon, dass sie in der Nähe eines Ballungszentrums liegen.

Die „**Region Mitte**“ reicht von Bad Hersfeld im Süden über Kassel bis nach Göttingen im Norden. Durch die sehr zentrale Lage in Deutschland eignet sich dieser Standort daher gut als zentraler Hub für Stückgutverkehre und national orientierte Distributionszentren. Die zentrale Verkehrsader ist die Ost-West Verbindung der A7, während andere Verkehrsträger kaum von Bedeutung sind. Herausragendes Kennzeichen dieser Region ist, dass von hier aus fast jeder Ort in Deutschland innerhalb der gesetzlich vorgeschriebenen Lenkzeiten per LKW erreicht werden kann.

Am Verlauf der **Donau** liegt die gleichnamige Logistikregion und ist durch die Städte Regensburg, Straubing bis Degendorf begrenzt. Prägend für die Region ist die Donauschifffahrt einerseits und andererseits die geografische Lage mit ihrer Anbindung an die anderen Donauländer. Damit sind die Logistikunternehmen dieser Region insbesondere Spezialist für Binnenschiffverkehre von und nach Südosteuropa.

Die Logistikregion **Rhein Neckar** reicht von Karlsruhe bis Worms, die durch sechs multimodale Binnenhäfen und ein dichtes Autobahnnetz geprägt wird. Zwar sind die Ballungsräume wie Frankfurt und Stuttgart nicht allzu weit entfernt, aber die Logistikunternehmen der Region sind überwiegend für die Versorgung der lokal ansässigen Industrieunternehmen zuständig.

Die Logistikregion **Münster/Osnabrück** liegt zwischen den Nordseehäfen und dem bevölkerungsreichen Ruhrgebiet und eignet sich damit insbesondere als Umschlags- und Verteilzentrum. Größere Ballungsräume sind aber nicht in unmittelbarer Nähe vorhanden. Die Region verfügt dabei über verschiedene Möglichkeiten für den Umschlag im kombinierten Verkehr mit ihren Wasserstraßen und Autobahnen. Der Flughafen ist hingegen mehr Passagierorientiert und hat nur ein geringes Frachtaufkommen.

Die Region **Leipzig/Halle** hat insbesondere durch die Ansiedlung von DHL am dortigen Flughafen als Logistikstandort profitiert. Der Flughafen ist 2010 zum zweitgrößten Frachtflughafen Deutschlands nach Frankfurt aufgestiegen. Begünstigt wird der Logistikstandort auch durch das vorhandene gut ausgebaute Straßenverkehrsnetz. Aufgrund der räumlichen Lage bzw. Nähe zu Osteuropa eignet sich die Region einerseits als Osteuropahub, andererseits belasten die demografische Entwicklung und die geringe regionale Kaufkraft.

Die Region Saarland hat die geografisch günstige Lage an der Grenze zu Frankreich und Luxemburg. Hierdurch ist die Region einerseits ein interessanter Standort für Distributionszentren mit Ausrichtung auf diese Länder. Andererseits sind aber Ballungsräume mit großem Absatzpotenzial für Logistiker relativ weit entfernt und gehört damit nicht zu den höher positionierten Logistikregionen.

Die Logistikregion **Schwaben** liegt zwischen den Städten Ulm und Augsburg und liegt damit auch zwischen den Ballungsräumen München und Stuttgart. Diese zentrale Lage zwischen den Zentren eignet sich für Verteilzentren des Groß- und Einzelhandels. Schwaben entwickelt sich als Logistikstandort im süddeutschen Raum kontinuierlich weiter und profitiert von seiner überdurchschnittlichen Industriedichte. Im Vergleich zu den anderen süddeutschen Logistikstandorten aber besteht noch Nachholbedarf.

Die „Spezialisten“ gehören zu dem Cluster an Logistikstandorten, das über kein ein-

liches Merkmal verfügt. Zum einen weisen die Regionen eine gewisse Größe auf, da sie nach Attraktivität und Intensität her zu den bedeutendsten Logistikstandorten Deutschland gehören. Sie weisen damit eine gewisse Konzentration mit einem ausreichenden Angebot an Logistikimmobilien und -dienstleistern sowie Beschäftigten vor Ort auf. Zum anderen stellen diese attraktive Logistikstandorte dar, die über die entsprechenden Angebots- und Nachfragebedingungen verfügen. Abgesehen von dieser Qualifikation zu den rund 20 größten Standorten besteht aber kein einheitlicher Treiber bzw. gemeinsames Merkmal bei den verschiedenen Standorten. Da sie sich nicht in der Nähe eines Ballungsraumes befinden, haben sie sich auch nicht für die „nächsthöhere“ Stufe des „regionalen Versorgers“ bei der Analyse des Fraunhofer Instituts qualifiziert.

Somit hängen die Entwicklungspotenziale der einzelnen Standorte von sehr unterschiedlichen, spezifischen Faktoren ab. Dies kann z.B. sein, dass ein Standort zwischen zwei Ballungsgebieten und dadurch für Logistiker interessant ist, die in den Ballungsräumen ihre Kunden haben und gleichzeitig ein relativ günstiges Gebäude suchen. Weiterhin kann ein Standort z.B. Gateway zu einer bestimmten Region im Ausland und auf diese Weise abhängig vom grenzüberschreitenden regionalen Handel sein.

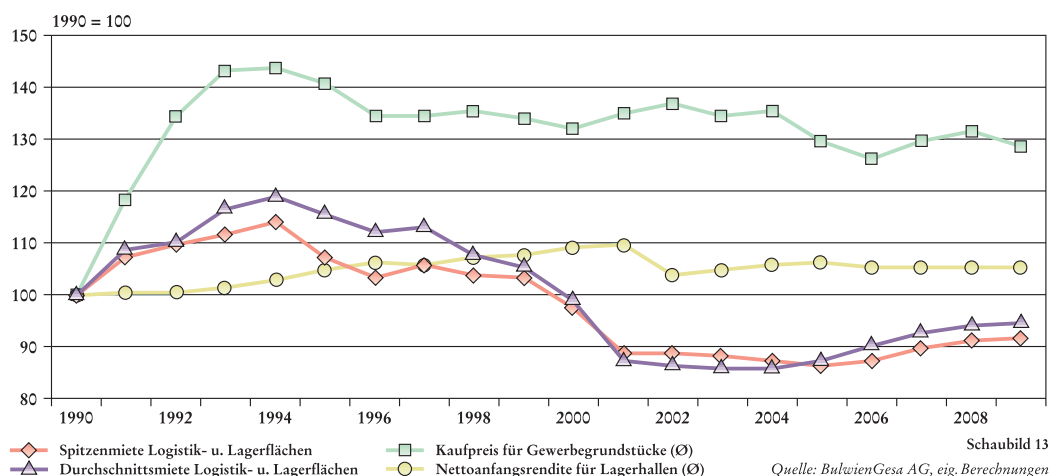
Bei der Berechnung der Indizes für die Spezialisten werden nur Daten von sieben Stand-

orten berücksichtigt, aber keine Marktdaten der Logistikregion Schwaben.

Bei den Spitzenmieten zeigt sich in den ersten Jahren nach der Wiedervereinigung ein ähnlicher Aufwärtstrend wie bei den anderen Clustern, aber danach sanken diese deutlich stärker und erreichten 2005 ihren Tiefpunkt. Als einziges Cluster ist hier seit dem wieder eine deutliche Aufwärtsbewegung um 5-v.H.-Punkte zu verzeichnen, insgesamt aber kam es hier zu dem stärksten Rückgang. Mit gut vier Euro pro m² wies dieses Cluster wie erwartet auch die niedrigste Spitzenmiete auf, die gut 20 v. H. unter den Vergleichswerten der anderen Cluster lag. Dies ist darauf zurückzuführen, dass von den sechs billigsten Standorten fünf diesem Cluster zugehören.

Bei den Durchschnittsmieten für Logistik- und Lagerflächen ist eine ähnliche Entwicklung wie bei den Spitzenmieten zu sehen, aber die Erholung in den letzten Jahren war ausgeprägter. Somit kam es insgesamt nur zu einem Rückgang von gut 5 v. H. Sehr ausgeprägt waren die Entwicklungen an den Standorten in Leipzig in Halle, wo es zu Beginn des vergangenen Jahrzehnts zu einem Einbruch und dann zu einer deutlichen Erholung kam. Insgesamt lagen aber an beiden Standorten die durchschnittlichen Mieten um über 20 v. H. unter ihrem Ausgangsniveau. Wie zu erwarten war, lagen diese eher kleinen Standorte nach der Höhe der Miete alle in der zweiten Hälfte des Rankings.

Spezialisten



Die durchschnittlichen Kaufpreise für Gewerbegrundstücke profitierten auch zunächst von der Vereinigung und gingen danach stetig, aber nur leicht zurück. Insgesamt lagen sie um 30 v. H. über dem Anfangsniveau und damit besser als die anderen drei Cluster. Nur an den Standorten Münster und Halle war insgesamt ein leichter Rückgang zu verzeichnen. Absolut betrachtet liegen die durchschnittlichen Preise dieses Clusters um fast zwei Drittel unter dem Niveau der anderen Standortcluster. Entsprechend waren die Kaufpreise der einzelnen Standorte auch relativ niedrig: von den sechs günstigsten Standorten gehörten fünf zu den „Spezialisten“.

Folgerichtig war auch mit einer Unterbrechung bei der Nettoanfangsrendite eine allmählich ansteigende Rendite festzustellen. Der stärkste Anstieg innerhalb der Cluster weist auf eine geringer werdende Attraktivität dieses Logistikclusters hin, da die Preise noch stärker als die Spitzenmieten gesunken sind. Die Investoren verlangen eine relativ hohe Risikoprämie: gegenüber den beiden Spitzen-Logistikstandorten Hamburg und Frankfurt lag die Rendite dieses Clusters 2009 um mehr als 100 Basispunkte höher. Dies zeigt sich auch bei der Analyse der einzelnen Standorte dieses Clusters. Bis auf Regensburg lagen alle Orte in der Gruppe der Standorte mit den höchsten Renditen.

4.3 Cluster im Vergleich

Eine besondere Rolle spielt der Logistikstandort Bremen bei der Clusterung und der Bewertung. Nach den nach immobilienwirtschaftlichen Kriterien (Intensität, Attraktivität) erfolgten Einteilung gehört Bremen zu den global-orientierten Standorten, was vor allem auf den über die Bremer Häfen laufenden weltweiten Handel zurückzuführen ist. Bei den Marktdaten ist der Logistikstandort Bremen jedoch stets auf den hinteren Plätzen zu finden. Bei 18 analysierten Standorten steht Bremen auf den Plätzen 15 und 17 bei den Mieten sowie auf Platz 16 bei dem Kaufpreis-Ranking. Schließlich weist Bremen mit einer Nettoanfangsrendite für Lagerhallen von 10 v. H. im Jahr 2009 auch mit den höchsten Wert auf. Wird nun das Cluster Global

Air & Sea Gateways mit und ohne Bremen betrachtet, sind gleichwohl die Auswirkungen vergleichsweise gering. Effekte sind bei den absoluten Niveauhöhen der Marktdaten festzustellen, bei den Entwicklungstrends aber nur in sehr geringem Ausmaß.

Die **Spitzenmiete** der globalen Standorte würde deutlich über der der übrigen Cluster liegen, wenn nur die zwei Standorte Hamburg und Frankfurt bei den globalen Standorten berücksichtigt werden. Bei Berücksichtigung von Bremen würden alle Cluster seit Mitte der 90er Jahre einen fallenden Verlauf aufweisen und unter dem Ausgangsniveau von 1990 liegen. Ohne den Standort Bremen wäre weiter der fallende Verlauf gegeben, aber die Spitzenmieten des globalen Clusters würden um 3 v. H. über ihrem Ausgangsniveau liegen.

Bei den **Durchschnittsmieten** war insgesamt eine eher rückläufige Entwicklung festzustellen. Die Mieten lagen 2009 um rund 5 Prozentpunkte unter ihrem Ausgangsniveau. Wird auch hier der Cluster Global Air & Sea Gateways ohne die Daten von Bremen betrachtet, so stagnieren die durchschnittlichen Mieten in diesem Cluster seit 2002 und lagen 2009 letztlich leicht über ihrem Ausgangsniveau von 1990. Besonders ausgeprägt war Entwicklung im Cluster der Spezialisten: von Mitte der 90er Jahre bis zum Jahr 2000 kam es zu einem drastischen Rückgang der Mieten, um danach aber wieder stetig anzusteigen. In den vergangenen Jahren kam es wieder zu einer leichten Aufwärtsentwicklung bei den Durchschnittsmieten, die aber von der Finanz- und Wirtschaftskrise unterbrochen wurde. Aufgrund der hohen Konjunktursensibilität der Logistikimmobilienbranche ist in der kurzen Frist wieder mit einem leichten Anstieg der Mieten zu rechnen.

Der durchschnittliche **Kaufpreis für Gewerbegrundstücke** hat sich in den einzelnen Clustern durchaus unterschiedlich entwickelt. Im Cluster Regionale Versorger kam es zunächst zum stärksten Anstieg aller Cluster, seit 1993 sind aber die Kaufpreise kontinuierlich gesunken. Während in allen anderen Clustern die Preise über ihrem Ausgangsniveau lagen, kam es hier zu ei-

nem Rückgang von fast 10 v. H. Besonders der Standort Berlin war für die rückläufigen Werte verantwortlich, während an den anderen Standorten die Kaufpreise. Sowohl in dem Cluster „Europäische Gateways“ als auch bei den „Spezialisten“ waren die Kaufpreise relativ konstant seit Mitte der 90er Jahre. Im gleichen Zeitraum stiegen die Kaufpreise in dem globalen Cluster kontinuierlich an. Während unter Beachtung von Bremen das Cluster Global Air & Sea Gateways nur den dritthöchsten Zuwachs verzeichnete, ist es ohne diesen Standort der höchste.

Die **Nettoanfangsrendite** weist für alle Cluster von Beginn der 90er Jahre bis Anfang des letzten Jahrzehnts eine steigende Tendenz auf. Die Investoren verlangten eine höhere Risikoprämie bzw. waren nur noch bereit ein geringeres Vielfaches der Nettomiete für Logistikimmobilien zu zahlen. Danach war die Entwicklung in den einzelnen Clustern sehr unterschiedlich. Bei den Standorten, die im Cluster „Europäische Gateways“ zusammengefasst sind, stagnierten sie. Hingegen ging die Nettoanfangsrendite bei den „Regionalen Versorgern“ kontinuierlich zurück bevor sie 2009 erstmals wieder anstieg. Einzig bei den global-orientierten Standorten waren der Boom an den

Immobilien-Investmentmärkten mit seiner „Yield compression“ zu spüren. Von 2005 bis 2007 gingen die Renditen zunächst stark zurück, um danach wieder anzusteigen.

5. Fazit

Die Nachfrage nach Logistikimmobilien reagiert äußerst elastisch auf die konjunkturelle Entwicklung, so dass angesichts der zunehmenden Industrieproduktion auch die Nachfrage nach Lager- und Logistikfläche wieder ansteigen wird. Damit dürfte der Neubau von Logistikimmobilien auch erneut Fahrt aufnehmen, wobei hiervon zunächst der Sektor der für Kunden maßgeschneiderten Projektentwicklungen profitieren wird. Developments ohne eine hohe Vorvermietungsquote dürften noch die Ausnahme sein, jedoch schon an den Top-Standorten vereinzelt vorkommen. Vor diesem Hintergrund wird auch das Interesse der Investoren wieder zunehmen, das in den vergangenen Monaten vor allem auf Core-Objekte beschränkt war.

Übersicht der bisher erschienenen Studien:

Juni 2001	Die Finanzierung von Fußballstadien
November 2002	Krankenhausmarkt im Umbruch (Teil I)
Januar 2004	Krankenhausmarkt im Umbruch (Teil II) – Handlungsoptionen für die Zukunft
März 2005	Immobilienmärkte – Einflussfaktoren und Perspektiven
August 2005	Real Estate Investment Trusts
Dezember 2005	Housing Bubble USA – Crash or Soft Landing?
März 2006	Logistikimmobilien – eine neue Chance für den Gewerbeimmobilienmarkt?
September 2006	Liquiditätsschwemme auf deutschen Immobilienmärkten Liquidity hurricane in Germany's property markets
April 2007	Abenteuerland Asien?
August 2007	Herausforderungen für Einzelhandelsimmobilien
März 2008	Zukunft der Wohnimmobilien und der Wohnungsunternehmen in Deutschland
August 2008	Entwicklungstrends für Hotelimmobilien in Deutschland
April 2009	Demographische Herausforderungen für die Immobilienmärkte
August 2009	Einzelhandelsimmobilien – Trends auf der Angebotsseite
März 2010	Büroimmobilienmarkt der Zukunft
August 2010	Immobilien-Investmentmarkt: Nach dem Boom ist vor dem Boom

Disclaimer

Diese Studie ist erstellt worden von der DEUTSCHE HYPOTHEKENBANK AG („Deutsche Hypo“) und richtet sich ausschließlich an Empfänger innerhalb der Bundesrepublik Deutschland.

Diese Studie dient allein Informationszwecken und stellt insbesondere kein Angebot und keine Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebotes zum Kauf, Verkauf oder zur Zeichnung irgendeines Anlagetitels oder einer Finanzdienstleistung dar.

Ebenso wenig handelt es sich bei dieser Studie im Ganzen oder in Teilen um einen Verkaufsprospekt oder einen sonstigen anderen Börsenprospekt. Insofern stellen die in dieser Studie enthaltenen Informationen lediglich eine Übersicht dar und dienen nicht als Grundlage einer möglichen Kauf- oder Verkaufsentscheidung eines Investors. Vielmehr wird dringend empfohlen, dass jeder Investor vor seiner Kaufentscheidung die vollständigen Verkaufs- bzw. Börsenprospekte liest.

Die in dieser Studie enthaltenen Informationen ersetzen alle vorherigen Versionen einer solchen Studie und beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser Unterlagen. Zukünftige Versionen dieser Studie ersetzen die vorliegende Fassung. Eine Verpflichtung der Deutsche Hypo, die Informationen in dieser Studie zu aktualisieren oder in regelmäßigen Abständen zu überprüfen, besteht nicht. Eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann daher nicht gegeben werden.

Alle hierin enthaltenen tatsächlichen Angaben, Informationen und getroffenen Aussagen basieren auf Quellen, die von uns für zuverlässig erachtet wurden. Die aufgrund dieser Quellen in der vorstehenden Studie geäußerten Meinungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile unseres Hauses dar, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit keinerlei Gewähr übernommen werden kann. Zudem enthält diese Studie im Zusammenhang mit der Deutsche Hypo diverse zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen, die auf den Überzeugungen der Deutsche Hypo-Geschäftsleitung sowie auf

Annahmen und Informationen basieren, die dem Deutsche Hypo-Management derzeit zur Verfügung stehen. Ausgehend von den bekannten und unbekannten Risiken, die dem Geschäft der Deutsche Hypo anhaften sowie Unsicherheiten und anderen Faktoren, können die zukünftigen Resultate, Wertentwicklungen und Ergebnisse abweichen, die aus solchen zukunfts- oder vergangenheitsgerichteten Aussagen hergeleitet wurden. Daher soll in solche zukunfts- oder vergangenheitsgerichteten Aussagen kein uneingeschränktes Vertrauen gesetzt werden.

Die Weitergabe dieser Studie an Dritte sowie die Erstellung von Kopien, ein Nachdruck oder sonstige Reproduktion des Inhalts oder von Teilen dieser Studie ist nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der Deutsche Hypo zulässig.

Die Verteilung oder Weitergabe dieser Studie und der hierin enthaltenen Informationen kann in manchen Rechtsordnungen unzulässig sein oder bestimmten Restriktionen unterliegen. Soweit Personen in diesen Rechtsordnungen in den Besitz dieser Studie gelangen oder Kenntnis von deren Inhalten erlangen, sind diese selbst zur Einhaltung solcher Restriktionen verpflichtet.

Eine Annahme und Verwendung dieser Studie und der hierin enthaltenen Informationen ist nur bei Akzeptanz der vorstehenden Bedingungen zulässig.

© Copyright 2011. Deutsche Hypo AG, Markt-Analyse, D-30159 Hannover, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Hypo Markt-Analyse“ gebeten.

DEUTSCHE / HYPO

Ein Unternehmen der NORD/LB

Deutsche Hypothekenbank
(Actien-Gesellschaft)

30159 Hannover
Georgsplatz 8
Telefon +49 511 3045-0
Telefax +49 511 3045-459
Mail@Deutsche-Hypo.de
www.Deutsche-Hypo.de

10719 Berlin
Uhlandstraße 165/166
Telefon +49 30 8 82 73 31
Telefax +49 30 8 83 26 48