Logistikimmobilienreport

Deutschland | Gesamtjahr 2013
Erschienen im April 2014

Der deutsche Logistikmarkt

- Der Logistikstandort Deutschland
- Der Vermietungsmarkt für Lager-/Logistikflächen
- Der Investmentmarkt für Logistik-/Industrieimmobilien

Inhaltsverzeichnis

Vorwort ... **3**

Der Logistikstandort Deutschland ... **4**
Der Vermietungsmarkt für Lager-/Logistikflächen ... **6**
Angebot ... 6
Grundstücksverfügbarkeit ... 8
Lager-/Logistikfächenumsatz ... 9
Exkurs: Der E-Commerce-Boom ... 13
Umsatz nach Branchen ... 13
Umsatz nach Größenklassen ... 13
Umsatz in Neubauten/Projektentwicklungen ... 15
Regionale Schwerpunkte ... 18
Mieten und Mietvertragslaufzeiten ... 21

Der Investmentmarkt für Logistik-/Industrieimmobilien ... **23**
Umfeld ... 23
Transaktionsvolumen ... 23
Art und Herkunft der Investoren ... 26
Art und Herkunft der Verkäufer ... 27
Entwicklung der Renditen ... 27
Ausblick ... 28

Vorwort

Unser neunter Logistikimmobilienreport erscheint nach einem soliden Jahr 2013, dem zweitbesten der letzten zehn Jahre mit einem Flächenumsatz von 5,0 Mio. m² (Vermietungen und Eigennutzer), 6 % mehr als im Vorjahr.
Unser Unternehmen hat im Geschäftsbereich Industrial Agency im vergangenen Jahr rund 632.000 m² Lager- und Büroflächen an Nutzer vermittelt und für rund 90 Mio. Euro An- und Verkäufe (ohne Investmentgeschäft) begleitet.
Im ersten Quartal 2014 zeigen sich die deutschen Vermietungsmärkte angesichts besserer Konjunkturaussichten deutlich belebter als im Vorjahr (erwartet wird für 2014 ein BIP-Wachstum von 1,5 - 2 % gegenüber 0,4 % im Jahr 2013). An vielen Standorten sind Bestandsflächen weiterhin knapp und nutzerspezifische Projektentwicklungen werden bei vielen Anfragen die einzige Lösung bleiben, wenn der Nutzer nicht selber baut (2013 haben die Eigennutzer um ein Drittel zugelegt). In den „Big 5“ werden vereinzelt wieder spekulative Projektentwicklungen umgesetzt, z. B. in Hamburg und im Raum Frankfurt in einzelnen Projekten oder als Ergänzung zu einer Vorvermietung.
Von den 5,0 Mio. m² Flächenumsatz fanden rund 1,7 Mio. m² in den „Big 5“-Märkten statt, rund 3,3 Mio. m² außerhalb, davon rund 2,2 Mio. m² in den weiteren 12 Logistikclustern und sogar 1,1 Mio. m² außerhalb von diesen. Sprechen Sie mit unseren regionalen Spezialisten über Ihre Anforderungen und Projekte.
Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und würden uns über Ihr Feedback zu unserem Report freuen.

Ihr Rainer Koepke im April 2014
Head of Industrial Agency
Jones Lang LaSalle GmbH

Das bundesweite Transaktionsvolumen für Logistik- und Industrieimmobilien hat 2013 mit 2,23 Mrd. Euro ein sehr hervorragendes Ergebnis erreicht: gegenüber dem Vorjahreszeitraum (1,7 Mrd. Euro) ist ein Plus von 31 % zu notieren, der Fünfjahresschnitt wurde sogar um 76 % übertroffen. 2013 ist damit das transaktionsstärkste Jahr seit 2007. Der prozentuale Zuwachs ist dabei sogar noch höher als über alle Assetklassen hinweg. Dieser bewegte sich im abgelaufenen Jahr deutschlandweit bei Plus 21 %. Damit ist die Logistikimmobilie der Aufsteiger des Jahres 2013.
Ursächlich für den deutlichen Zuwachs im Transaktionsvolumen ist die Zunahme der Portfolioabschlüsse. Der Verkauf des Lion Portfolios von Schroders an Prologis, den wir exklusiv begleitet haben, war sicher „der“ benchmark im letzten Jahr. Der Prozess zeigte deutlich das große Interesse institutioneller Investoren an Portfoliotransaktionen im Core Bereich, das sich auch 2014 fortsetzen wird.

Ihr Willi Weis im April 2014
Head of Industrial Investment
Jones Lang LaSalle GmbH

Der Logistikstandort Deutschland

2013 ist die deutsche Wirtschaft im vierten Jahr in Folge wieder gewachsen. Das preisbereinigte Wachstum des Bruttoinlandsproduktes lag nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes bei durchschnittlich 0,4 % und hat sich damit im Vergleich zu den Vorjahren deutlich abgeschwächt (2012: 0,7 %, 2011: 3,3 %, 2010: 4,0 %). Trotz der leichten wirtschaftlichen Abkühlung hat die deutsche Konjunktur 2013 verglichen mit anderen europäischen Ländern gut abgeschnitten. In ihrer Herbstprognose 2013 geht die Europäische Kommission davon aus, dass das reale BIP im Durchschnitt aller 28 Länder der Europäischen Union stagnieren wird. Höhere Wachstumsraten als in Deutschland werden z.B. für Lettland (4 %), Luxemburg (1,9 %) oder Malta (1,8 %) erwartet. Vor allem für die südeuropäischen Länder rechnet die EU-Kommission für 2013 mit überwiegend negativen Veränderungen des realen BIP. So prognostiziert sie z.B. für Spanien einen Rückgang um 1,3 %, für Italien um 1,8 % und für Griechenland um 4,0 %. Für 2014 erwarten die Wirtschaftsforschungsinstitute für Deutschland ein Wachstum zwischen 1,5 % und 2 %.

Deutschland ist ein stark exportorientiertes Land und profitiert von der Globalisierung und der positiven Entwicklung des Welthandels, dies lässt sich auch in der Außenhandelsstatistik ablesen: Laut Statistischem Bundesamt wurde 2013 für die deutsche Wirtschaft erneut ein Exportüberschuss registriert. Mit 198,9 Mrd. Euro wurde ein neuer Rekordwert erreicht (der bisher höchste Außenhandelssaldo wurde 2007 mit 195,3 Mrd. Euro notiert). Die vorläufigen Ergebnisse vermelden allerdings im Jahresvergleich sowohl bei den Ausfuhren als auch bei den Einfuhren leicht niedrigere Werte als im Vorjahr. Die deutschen Ausfuhren sanken im Vergleich zum Jahr 2012 um 0,2 %, überschritten aber erneut die 1-Billion-Euro-Marke (1093,9 Mrd. Euro). Der Wert der 2013 nach Deutschland eingeführten Waren betrug 895,0 Mrd. Euro (-1,2 % im Vergleich zu 2012). Für 2014 rechnet der Branchenverband BGA für den Außenhandel mit einer weiterhin positive Entwicklung von bis zu 3 %, als Wachstumstreiber wird vor allem der transatlantische Handel mit den USA genannt.

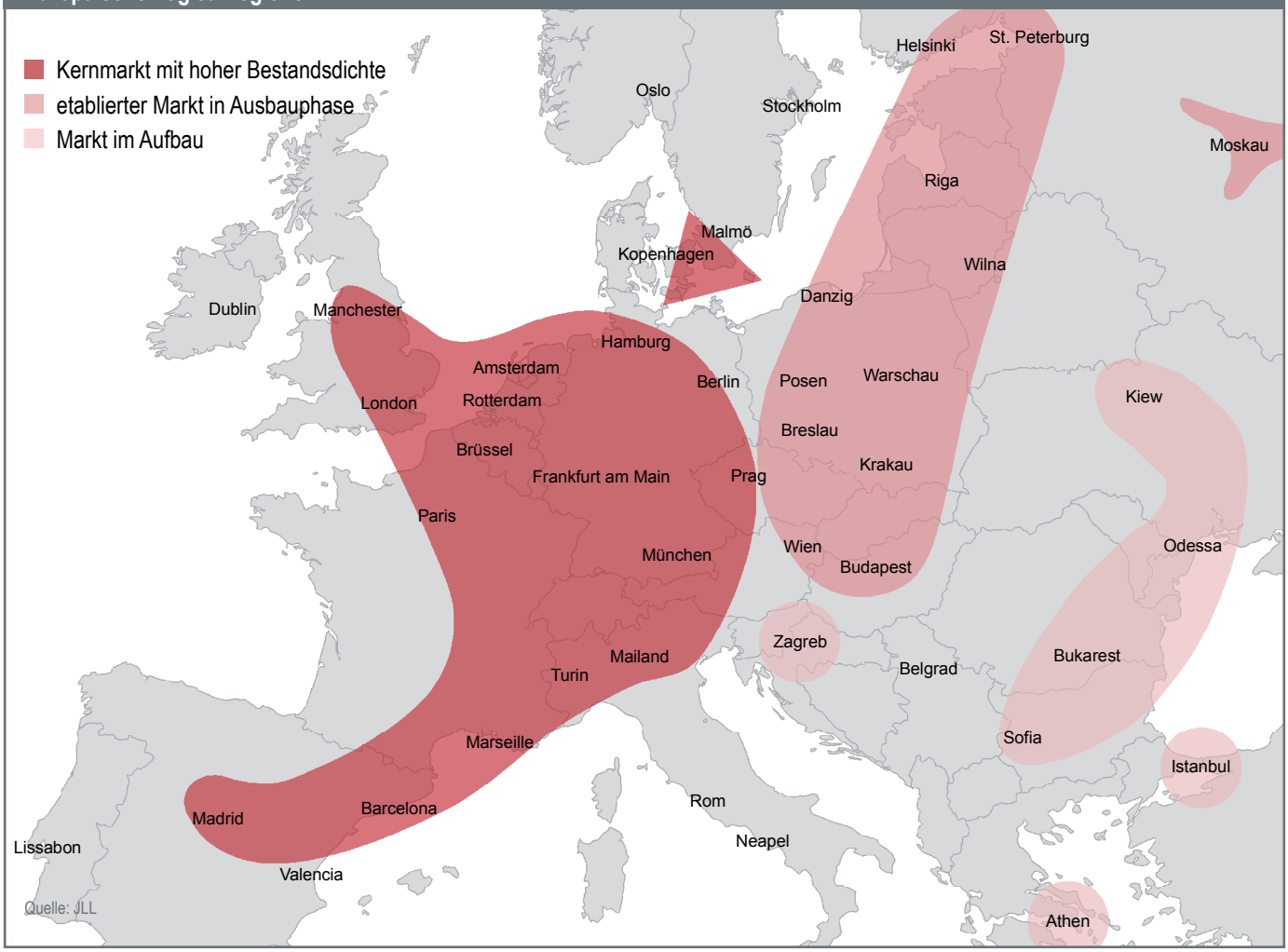
Die Aussichten für den Welthandel sind laut „Containerumschlag-Index“ ebenfalls positiv. Der „Containerumschlag-Index“, der vom Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung (RWI) und vom Institut für Seeverkehrswirtschaft und Logistik (ISL) aufgestellt wird, hat sich im Januar 2014 deutlich verbessert. Mit 120,7 Punkten erreichte er einen neuen Höchstwert. Da der internationale Handel hauptsächlich über den Seeweg abgewickelt wird, lassen die Containerumschläge Rückschlüsse auf den Welthandel zu. In den Index fließen die vom ISL fortlaufend erhobenen Angaben von 72 internationalen Häfen ein. Rund 60 % des weltweiten Containerumschlags finden in diesen Städten statt.

Deutschland zählt innerhalb Europas zu einem der Top Logistikstandorte. Gemäß der aktuellen Studie „Top 100 in European Transport and Logistics Services 2013/2014“, die von der Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS herausgegeben wurde, wuchs die Logistikwirtschaft 2012 in Deutschland um 2 %. Hier wurden mit ca. 228 Mrd. Euro (2012) die höchsten Logistikumsätze innerhalb Europas (insgesamt 930 Mrd. Euro) registriert. Mit deutlichem Abstand folgen Frankreich (ca. 126 Mrd. Euro) und Großbritannien (ca. 99 Mrd. Euro). In Deutschland sind rund 2,8 Mio. Menschen im Logistiksektor beschäftigt. Die Logistikbranche zählt weiterhin zu den Wachstumsbranchen.

Dass Deutschland weltweit zu den Top Standorten zählt unterstreicht der „Logistics Performance Index“ (LPI), der alle zwei Jahre von der Weltbank erstellt wird. Er beurteilt anhand verschiedener Indikatoren die Attraktivität von über 160 Staaten als Logistikstandort. Deutschland belegt in diesem Ranking 2014 erneut den ersten Platz (2010 Platz 1 und 2012 Platz 4) vor den Niederlanden und Belgien.

Der Logistikstandort Deutschland ist gekennzeichnet durch viele positive grundsätzliche Standortvorteile wie z. B. die geographische Lage im Mittelpunkt Europas. Zudem ist Deutschland mit rund 81 Mio. Einwohnern das bevölkerungsreichste Land der EU und somit ein attraktiver Absatzmarkt, der im Fokus internationaler Handelsunternehmen steht. Das Land verfügt über ein umfangreiches Bundesstraßen-, Autobahn- und Schienennetz. Auch das Informations- und Kommunikationsnetz, das den Einsatz hochwertiger Logistikdienstleistungen erst möglich macht, ist gut ausgebaut. Um diesen Standortvorteil zu erhalten und weiter zu stärken hat die Bundesregierung

Europäische Logistikregionen



Anfang 2014 eine „Netzallianz Digitales Deutschland“ ins Leben gerufen. Das Ziel ist es, den Ausbau des schnellen Internets auch abseits von dicht besiedelten Regionen weiter auszubauen. Bis zum Jahr 2018 soll flächendeckend eine Breitband-Versorgung von mindestens 50 Megabit pro Sekunde erreicht werden. Das Investitionsvolumen wird auf rund 20 Milliarden Euro geschätzt.

Das Transportaufkommen im Güterverkehr ist im Jahr 2013 leicht angestiegen. Laut der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten vorläufigen Zahlen zum Transportaufkommen war ein Plus von 0,8 % auf 4,32 Mrd. Tonnen zu verzeichnen. Der Straßengüterverkehr, der in Deutschland mit ca. 77 % den höchsten Anteil am Transportaufkommen ausmacht, stieg um 0,9 % auf 3,34 Mrd. Tonnen. Auch der Eisenbahngüterverkehr (0,8 %) sowie die Binnenschifffahrt (1,7 %) verbuchten Zuwächse. Der Luftverkehr blieb konstant. Dagegen war beim Seeverkehr ein leichter Rückgang (0,6 %) zu verzeichnen.

Zum Jahresbeginn 2014 hat sich das Gesamtklima in der Logistikwirtschaft leicht eingetrübt. Der BVL Logistik-Indikator meldete als Ergebnis seiner Märzbefragung einen leichten Rückgang des Klimawertes auf 129,6 Punkte. Der Indikator, der vom Institut für Weltwirtschaft (ifW) für die Bundesvereinigung Logistik (BVL) berechnet wird, beruht auf der dreimonatlichen Expertenbefragung von 200 deutschen Unternehmen (die eine Hälfte der befragten Unternehmen besteht aus Speditionen und anderen Logistikdienstleistern, die andere Hälfte aus Unternehmen aus Industrie und Handel). Der leichte Rückgang ist auf eine etwas schlechtere Einschätzung der Geschäftsaussichten für die kommenden 12 Monate zurückzuführen.

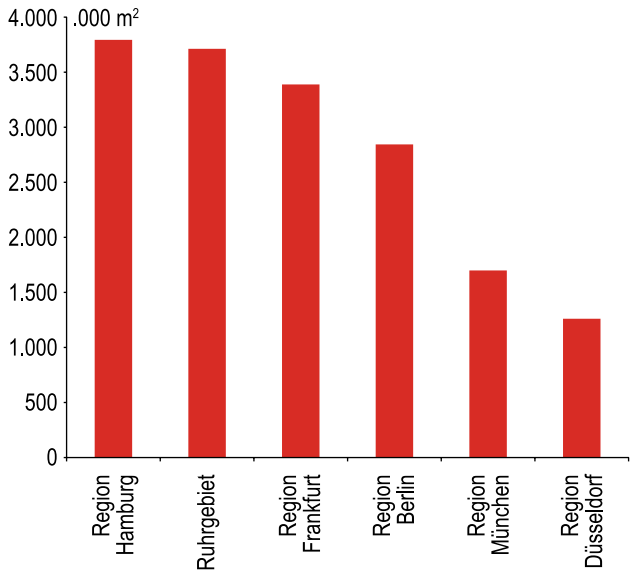
Der Vermietungsmarkt für Lager- und Logistikflächen

Angebot

Eine offizielle Statistik über den Bestand oder Leerstand von Lager-/Logistikgebäuden bzw. –flächen gibt es nicht. Um mehr Transparenz zu schaffen hat die „Fraunhofer Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCC“ umfangreiche Untersuchungen vorgenommen und in ihrer Studie „Logistikimmobilien – Markt und Standorte 2013“ einen Bestand für Logistikimmobilien in Deutschland von ca. 330 Mio. m² (+/- 10 %) ausgewiesen. Dieser Bestand beinhaltet alle logistisch genutzten Flächen unabhängig von ihrer Größe, ihres Alters, der Gebäudequalität oder ihrer Drittverwendungsfähigkeit. Allerdings erfüllen nur ca. 15 % dieser erfassten Hallenflächen die folgenden Kriterien, die notwendig sind für eine Eignung zur logistischen Nutzung: sie sind mindestens 8.000 m² groß, verfügen über eine lichte Höhe von mindestens 6,5 m und wurden nach 1985 errichtet. Damit reduziert sich der für Investoren grundsätzlich interessante Gesamtbestand auf rund 50 Mio. m² deutschlandweit. Zu diesen investorenrelevanten Immobilien zählt auch der von JLL in den „Big 5“-Ballungsräumen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt inklusive Wiesbaden und Mainz, Hamburg und München erhobene und jährlich fortgeschriebene Bestand, der sich Ende 2013 auf rund 13 Mio. m² beläuft. Addiert man noch die Flächen im Ruhrgebiet hinzu, sind es rund 16,7 Mio. m², die sich insgesamt auf ca. 830 Immobilien verteilen. Über den größten Bestand verfügt mit ca. 3,8 Mio. m² die Region Hamburg, dicht gefolgt vom Ruhrgebiet mit ca. 3,7 Mio. m² und auf Platz 3 die Region Frankfurt mit gut 3,4 Mio. m².

Ende 2013 befanden sich in den „Big 5“-Ballungsräumen rund 565.000 m² Lagerflächen im Bau – 31 % mehr als ein Jahr zuvor. Rund 55 % der Flächen werden von Eigennutzern gebaut und 30 % der Flächen sind bereits vorvermietet, 15 % werden spekulativ errichtet (im Vorjahr waren es 13 %). Die spekulative Bautätigkeit hat im Jahresvergleich leicht zugenommen, bewegt sich mit rund 80.000 m² in den „Big 5“-Ballungsräumen weiterhin auf einem niedrigen Niveau. Die meisten Flächen befinden sich derzeit in den Regionen Hamburg (177.000 m²) und Frankfurt (158.000 m²) im Bau. Die-

Bestand von Logistikflächen



Folgenden Kriterien gelten für die Flächen:

- sie eignen sich für eine logistische Nutzung,
- sie sind mindestens 8.000 m² groß,
- sie verfügen über eine lichte Höhe von mindestens 6,5 m und
- sie wurden nach 1985 errichtet

Abgrenzung der Regionen:

Frankfurt: Betrachtet wird die gesamte Region Frankfurt inkl. Wiesbaden und Mainz. Die räumliche Abgrenzung erfolgt im Norden durch Butzbach (Wetterau-Kreis), im Osten durch Hanau (Main-Kinzig-Kreis), im Süden durch Bensheim/Heppenheim (Kreis Bergstraße) und im Westen durch Ginsheim-Gustavsburg (Kreis Groß-Gerau)
Hamburg: Betrachtet wird die Stadt Hamburg sowie vier Teilmärkte im Umland: Umland-Nord begrenzt durch Norderstedt, Quickborn, Kaltenkirchen, Henstedt-Ulzburg; Umland-Ost begrenzt durch Bargteheide, Ahrensburg, Trittau, Schwarzenbek, Geesthacht; Umland-Süd begrenzt durch Lüneburg, Winsen (Luhe), Buchholz, Buxtehude; Umland-West begrenzt durch Wedel, Uetersen-Tornesch.
Ruhrgebiet: Betrachtet werden Duisburg, Kreis Wesel, Oberhausen, Mülheim, Bottrop, Essen, Gelsenkirchen, Herne, Bochum, Kreis Recklinghausen, Dortmund, Ennepe-Ruhr-Kreis, Hagen, Kreis Unna, Hamm
Berlin: Betrachtet wird das Berliner Stadtgebiet und das angrenzende Umland
München: Betrachtet wird die Region München, die neben der Stadt München die bedeutendsten Städte und Gemeinden der Landkreise Dachau, Ebersberg, Erding, Freising, Fürstenfeldbruck, München sowie Starnberg umfasst.
Düsseldorf: Betrachtet werden Düsseldorf, Erkrath, Hilden, Ratingen, Neuss, Krefeld, Kaarst, Haan, Grevenbroich, Korschenbroich, Langenfeld, Meerbusch, Willich

Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

se Neubauflächen verteilen sich in Frankfurt zu 100 % auf Eigennutzer und Vorvermietungen, in Hamburg sind noch 14 % unvermietet und stehen dem Markt zur freien Verfügung.
Das Angebot verfügbarer Bestandsobjekte zur Anmietung ist in den meisten Logistikregionen weiterhin sehr knapp. Vor allem für zusammenhängende Flächen über 10.000 m², die häufig nachgefragt werden, findet der Nutzer oft nur weniger als eine Handvoll verfügbarer Objekte. Die in einigen Regionen herrschende Knappheit an modernen Bestandsflächen führte auch 2013 in dazu, dass Unternehmen ihre Mietverträge verlängerten, auch wenn die Fläche nicht mehr optimal passte. Oft endeten Ausschreibungen der Verlader mit der Verlängerung des bestehenden Dienstleistungsvertrages, da Umzugskosten und Umstellung auf einen neuen Logistiker die möglichen Einsparungen egalisiert hätten. Zahlreiche Gesuche, insbesondere im Bereich Kontraktlogistik führen daher nicht zu Umzügen und damit auch nicht zu Flächenumsätzen. Mieter, die Flächen in Neubauprojekten mieten wollen, werden mit hohen Anforderungen seitens der Entwickler und Investoren konfrontiert. Neben der detaillierten Prüfung des Standortes und der Bonität des Unternehmens stehen insbesondere feste und lang laufende Mietverträge (10 Jahre oder mehr) im Fokus. Zudem sollte die Immobilie nachnutzbar/nachvermietbar sein und nutzerspezifische Besonderheiten möglichst durch diesen finanziert werden, insbesondere bei mittleren Mietvertragslaufzeiten von fünf bis sieben Jahren. Die Nachvermietbarkeit einer Immobilie wird z.B. durch eine sogenannte „Multi-User- Lagerhalle“ gewährleistet, ihre idealtypische Kriterien haben sich gegenüber den Vorjahren kaum verändert (siehe Tabelle).
Der weiter wachsende Investmentmarkt könnte dazu führen, dass Entwickler ihre strengen Anforderungen an Mietvertragslaufzeit, Standort und Mieterbonität in der Erwartung eines Verkaufs zu akzeptablen Konditionen etwas lockern. Bei den gefragten „Core“-Produkten (Top Objekt in Top-Lage, langfristiger Mietvertrag und bonitätsstarker Mieter), herrscht nach wie vor ein starker Wettbewerb unter Entwicklern und Investoren. Bei mittleren Mietvertragslaufzeiten, Standorten außerhalb der Top Lagen und mittlerer Mieterbonität nimmt die Wettbewerbsintensität ab. Häufig bleibt dem Nutzer nur

Anforderungen an eine Logistikimmobilie

- eingeschossige Halle
- Hallenhöhe 10-12 m (min. 10 m UKB = Unterkante Binder)
- Stützenabstand 12 x 24 m
- Tragkraft Hallensohle min. 5 t/m2
- große Anzahl von Rampen, ein ebenerdiges Tor pro Abschnitt (min. eine Überladebrücke pro 1.000 m2 Halle)
- zweiseitige Andienung bei Umschlagslagern
- Rangier-/Hoffläche mit einer Mindesttiefe von 35 m
- Unterteilbarkeit für mehrere Nutzer
- Sprinkleranlage (z.B. ESFR Sprinklerung, nach Erfordernis Regalsprinkler)
- Gasheizung
- vollständige Umzäunung des Grundstücks
- ausreichend Parkplätze für PKW / LKW und Trailer
- Büroanteil 5-10 %
- 45-60 % überbaute Grundstücksfläche
- potentielle Erweiterbarkeit
- flexible Nutzung um die Anpassungsfähigkeit zu gewährleisten
- Drittverwertbarkeit
- möglichst mit Flachgründung
- Betonsohle ohne/wenig Fugen
- Stahlbetonstützen
- Dachtragwerk nach wirtschaftlichen Anforderungen
- flachgeneigte Dachflächen
- Fassadenelemente aus Betonsandwich-/Metallsandwich-elementen
- Überladebrücken Tragfähigkeit 6 t/m2
- Hallengrößen min. 10.000 m2 (ggf. teilbar)
- Sohlenebenheitstoleranzen nach DIN 18202 Tabelle 3, Zeile 3-4
- Zertifizierung nach DGNB, Leed oder BREEAM

der Weg des Eigeninvestments, um ein Projekt für ihn wirtschaftlich durchzuführen. Dies wird auch durch das weiterhin sehr günstige Zinsniveau erleichtert.

Alle Nutzer für die eine Bestandsimmobilie nicht zur Verfügung steht oder in Frage kommt, stehen vor der Frage, ob sie selbst bauen/bauen lassen oder mieten wollen. Für die Eigennutzung spricht: Langfristige Standortentscheidung und -nutzung, präzise Erfüllung der Anforderungen, aktuell niedriges Zinsniveau und abseits der Top-Standorte preisgünstige und verfügbare Grundstücke. Mietmodelle dagegen spielen ihre Stärke aus bei: Standardimmobilien, etablierten Logistikstandorten, Kontraktlogistik mit fristenkongruenten Laufzeiten, Mentalität der Mieter (Prinzipien wie „keine eigenen Assets“, Flexibilität, Konzentration des Eigenkapitals auf das Kerngeschäft). Wie die Abbildung auf Seite 15 zeigt, wurden in den letzten fünf Jahren jährlich mehr Neubauflächen von Eigennutzern als von Mietern umgesetzt, insgesamt bauten Eigennutzer seit 2009 rund 7,65 Mio. m² Lagerhallen, auf Projektentwicklungen für Mieter entfielen 5,52 Mio. m².

In der Regel erstellen Eigennutzer ein Projekt mit eigenem Personal unter Beauftragung eines Architekten, der Ausschreibung der Bauleistung etc. Attraktiver könnte es sein, von den Skalenvorteilen eines Entwicklers zu profitieren und mittels einer Ausschreibung einen Entwickler auszusuchen, der bereit ist, das Objekt zum Erwerb des Nutzers zu erstellen (Honorarentwicklung, „Fee Development“). Diese in den USA häufig übliche Variante kommt auch in Deutschland häufiger zum Einsatz. Die meisten Entwickler haben daran allerdings wenig Interesse, da sie die Objekte als Mietmodelle für eigene Fonds bzw. für den Investmentmarkt entwickeln möchten. Andererseits sind für den Entwickler bei dieser Form der Projektentwicklung gute Möglichkeiten gegeben, seine Know-how- und Kostenvorteile an den Nutzer weiterzugeben – im Gegenzug für ein angemessenes Entwicklerhonorar. Es gibt Modelle, als Eigennutzer gemeinsam mit dem Entwickler die Projektentwicklung durchzuführen und anschließend am Investmentmarkt zu veräußern, verbunden mit einer Rückanmietung unter Aufteilung des Gewinns. Diese Modelle sieht man noch nicht häufig, sie werden aber diskutiert und kalkuliert. Dies alles unter dem Aspekt der Restriktionen, denen Banken immer noch bei ihrer Kreditgewährung, insbesondere für Neubauprojekte, unterlegen sind.

Grundstücksverfügbarkeit

In den Top-Logistikregionen ist das Angebot an verfügbaren logistikgeeigneten Grundstücken weiterhin knapp. Dies wirkt sich limitierend auf die weitere Vergrößerung des Bestandes an Logistikimmobilien aus. In den „Big 5“-Ballungsräumen sowie Stuttgart und Köln sind die kommunalen Möglichkeiten der Grundstücksschaffung begrenzt. Eine Möglichkeit besteht in der Umnutzung ehemals militärisch genutzte Areale, die teilweise mit langem zeitlichen Vorlauf in logistikgeeignete Industriegrundstücke umgewandelt werden können. Es ist zu beobachten, dass immer mehr große Hallen über 30.000 m² in den „Big 5“ errichtet werden. Im Frankfurter Raum z. B. hat REWE in den vergangenen Jahren zwei Megacenter mit je 60.000 m² in Raunheim und Neu-Isenburg errichtet. Diese Top-Standorte mit Grundstückspreisen über 200 Euro/m² wurden gewählt, um die Märkte im Rhein-Main-Gebiet optimal beliefern zu können. Der Kontraktlogistiker Fiege hat für den Standort Dieburg für das Frühjahr 2014 den Baubeginn einer 90.000 m² Halle angekündigt, diese soll zu 80 % für die Distribution von Reifen des Herstellers Pirelli genutzt werden.

Wer kein regionales Distributionslager, sondern ein Zentrallager sucht und sich nachgelagerter Paketdienste bedient, schaut auf Standorte mit günstigen Grundstückspreisen, Mieten und einem größeren Arbeitskräftepotenzial. In diesen Regionen sind zudem Grundstücke für Logistik leichter zu finden als in den Ballungsräumen, sie sind preisgünstiger und Kommunen stehen einer Ansiedlung offener gegenüber. E-Commerce-Unternehmen z. B. suchen zudem nicht innerhalb eines definierten Gebietes („Center of Gravity“), sondern suchen die Nähe zu den Paketdiensten/KEP-Dienstleistern, die theoretisch von jedem deutschen Standort aus innerhalb von 24 Stunden ausliefern können.

Trotz der Schaffung von zusätzlichen Arbeitsplätzen – laut Fraunhofer werden durchschnittlich pro 1.000 m² Hallenfläche 13,2 Mitarbei-

Kaufpreise für Logistikgrundstücke 2013

Region	in Euro/m²	
	von	bis
München	170	300
Frankfurt	70	250
Stuttgart/Heilbronn	90	220
Düsseldorf	85	200
Hamburg	100	150
Nürnberg	100	150
Rhein-Neckar	100	150
Köln-Bonn	60	150
Bremen	60	130
Hannover/Braunschweig	70	130
Berlin	25	100
Ruhrgebiet	45	95
Kassel/Bad Hersfeld	45	85
Mönchengladbach	60	80
Osnabrück Münster	25	75
Leipzig/Halle	20	55
Erfurt	30	55

Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

ter beschäftigt – werden geplante Logistikansiedlungen von der örtlichen Bevölkerung oft abgelehnt und Neubauvorhaben häufig von Bürgerprotesten begleitet und manchmal sogar verhindert. Die Neuausweisung eines Industrie- und Gewerbegebietes benötigt zur Umsetzung mit Grundstücksankäufen und Bebauungsplan mindestens zwei, im Normalfall eher fünf Jahre. Es gibt politische Initiativen, die Flächenversiegelung einzuschränken und restriktiv bei der Ausweisung weiterer Industriegebiete zu verfahren, so will z.B. die Bundesregierung bis zum Jahr 2020 den täglichen Flächenverbrauch von derzeit 80 ha auf 30 ha reduzieren. Daher kommt auch immer häufiger das Thema Flächenrecycling und „brownfield sites“ für die Entwickler in Frage. Hier werden bestehende industrielle Altstandorte abgerissen, dekontaminiert und neu bebaut. Bei Standorten in Ballungsräumen ist bei einer logistischen Nutzung allerdings darauf zu achten, dass Wohngebiete nicht tangiert sind (Durchfahrt, Nachbarschaft). Eine 24/7-Andienung und ein möglicher 3-Schicht-Betrieb werden nach wie vor von den Nutzern gefordert und stehen wegen der besseren Nachvermietbarkeit auch in der Präferenz der Entwickler und Investoren weit oben.

Die Kaufpreise für Logistikgrundstücke bewegten sich 2013 zwischen 20,00 Euro/m² (Leipzig/Halle) bis zu 300,00 Euro/m² (z. B. im Umfeld des Münchner Flughafens) – jeweils in erschlossenem Zustand. In fast der Hälfte der Regionen war im Jahresvergleich ein Anstieg der Kaufpreise zu beobachten, so z.B. in München, Stuttgart/Heilbronn, Hannover/Braunschweig oder Köln/Bonn.

Lager-/Logistikflächenumsatz

Deutschlandweit wurden 2013 rund 5,0 Mio. m² Lager-/Logistikflächen umgesetzt (Eigennutzer und Vermietungen). Der Vorjahreswert wurde damit um 6 %, der fünfjährige Durchschnittswert (2008-2012) um 15 % übertroffen. Überproportional (33 %) stiegen im Jahresvergleich die Umsätze durch Eigennutzer, sie übertrafen mit rund 2,3 Mio. m² sogar den bisherigen Rekordwert aus dem Jahr 2011 (2,1 Mio. m²). Der Umsatz durch Vermietungen ging im selben Zeitraum um 9 % auf 2,7 Mio. m² zurück. Der Handel, E-Commerce Unternehmen, Industrie, Paketdienste und Kontraktlogistik waren die Hauptnachfrager von Lagerflächen. Für das Jahr 2014 erwarten wir vor dem Hintergrund einer anziehenden Konjunktur eine weiter steigende Nachfrage. Vorausgesetzt, das Wirtschaftswachstum erreicht die prognostizierten 1,5 - 2,0 %, könnten im laufenden Jahr zwischen 5 und 5,5 Mio. m² Flächen umgesetzt werden.

Betrachtet man ausschließlich das Umsatzvolumen in den „Big 5“-Ballungsräumen (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt inkl. Wiesbaden/Mainz, Hamburg und München) so lag das Ergebnis mit rund 1,7 Mio. m² nur knapp unterhalb des Vorjahreswertes (4 %) und genau auf dem 5-jährigen Durchschnittswert. Auch hier war ein Rückgang bei den Vermietungen (-12 %) und ein Anstieg bei Umsätzen durch Eigennutzer (19 %) zu verzeichnen. Innerhalb der „Big 5“ haben sich die einzelnen Regionen im Jahresvergleich allerdings sehr unterschiedlich entwickelt: während es in Berlin und Frankfurt keine bzw.

nur geringe Abweichungen gab, wurden in Düsseldorf insgesamt doppelt so viele Quadratmeter umgesetzt wie im Jahr zuvor. Betrachtet man nur die Größenordnung ab 5.000 m² hat sich das umgesetzte Volumen hier sogar mehr als verfünffacht. Ursächlich waren vor allem einige großflächige Neuentwicklungen, darunter die Anmietungen durch den Sportartikelhersteller ASICS (72.000 m²) und Siemens (32.000 m²) – beide in Krefeld. Hamburg und München verzeichneten deutliche Einbußen von 22 %. In beiden Regionen gingen die Umsätze in der Größenklasse ab 5.000 m² überproportional zurück. Während der Rückgang in München durch das mangelnde Angebot in diesem Segment zu begründen ist, gab es in Hamburg nicht genügend Nachfrage für diese Größenordnung.

Seit 2003 betrachten wir in unseren Analysen neben den „Big 5"-Ballungsräumen (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt inkl. Wiesbaden und Mainz, Hamburg und München) auch die Gebiete außerhalb dieser Regionen und erfassen so den Lagerflächenumsatz deutschlandweit.

Lagerflächenumsätze bundesweit

Region	2008 m²	2009 m²	2010 m²	2011 m²	2012 m²	2013 m²	2013/2012 (Vergleich in %)
Berlin	289.400	246.800	359.900	412.000	333.600	333.000	0
Düsseldorf	242.500	178.000	166.000	205.800	145.100	295.200	103
Frankfurt (inkl. Wiesbaden/Mainz)	248.400	275.700	326.400	540.000	455.600	415.000	-9
Hamburg	356.500	373.500	616.300	740.000	575.400	450.000	-22
München	271.900	222.100	326.700	348.400	274.700	212.900	-22
Summe "Big 5"-Ballungsräume	1.408.700	1.296.100	1.795.300	2.246.200	1.784.400	1.706.100	-4
Außerhalb der "Big 5"-Ballungsräume*	2.200.900	1.955.200	2.523.100	3.617.900	2.936.900	3.311.400	13
Gesamt	**3.609.600**	**3.251.300**	**4.318.400**	**5.864.100**	**4.721.300**	**5.017.500**	**6**

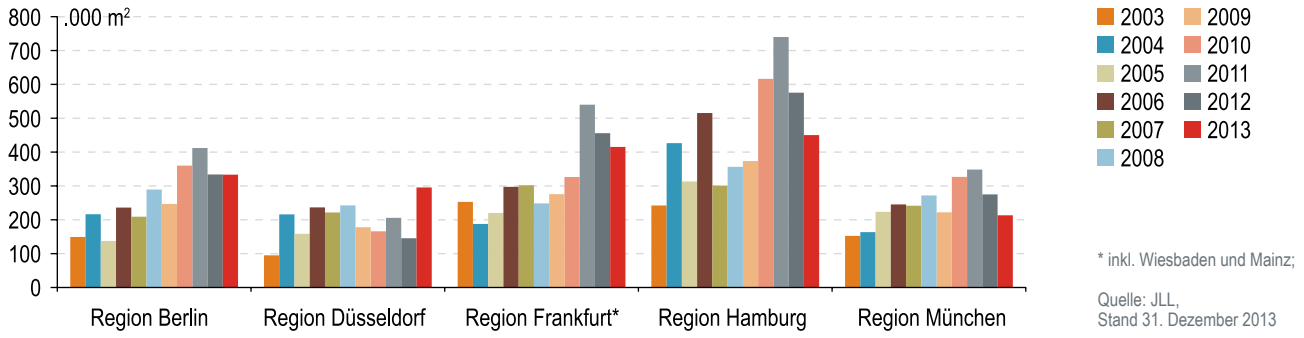
* berücksichtigt sind Abschlüsse ≥ 5.000 m²;
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Lagerflächenumsätze Vermietungen/Eigennutzer bundesweit

außerhalb der „Big 5"-Ballungsräume*	2008 (m²)	2009 (m²)	2010 (m²)	2011 (m²)	2012 (m²)	2013 (m²)	2013/2012**
Vermietungen	1.561.700	847.300	1.381.200	2.032.000	1.637.300	1.533.100	-6
Eigennutzer	639.200	1.107.900	1.141.900	1.585.900	1.299.600	1.778.300	37
Gesamt	2.200.900	1.955.200	2.523.100	3.617.900	2.936.900	3.311.400	13
in den „Big 5"-Ballungsräume	**2008 (m²)**	**2009 (m²)**	**2010 (m²)**	**2011 (m²)**	**2012 (m²)**	**2013 (m²)**	**2013/2012****
Vermietungen	1.212.000	957.200	1.431.900	1.781.900	1.365.500	1.206.200	-12
Eigennutzer	196.700	338.900	363.400	464.300	418.900	499.900	19
Gesamt	1.408.700	1.296.100	1.795.300	2.246.200	1.784.400	1.706.100	-4
Insgesamt	**2008 (m²)**	**2009 (m²)**	**2010 (m²)**	**2011 (m²)**	**2012 (m²)**	**2013 (m²)**	**2013/2012****
Vermietungen	2.773.700	1.804.500	2.813.100	3.813.900	3.002.800	2.739.300	-9
Eigennutzer	835.900	1.446.800	1.505.300	2.050.200	1.718.500	2.278.200	33
Gesamt	**3.609.600**	**3.251.300**	**4.318.400**	**5.864.100**	**4.721.300**	**5.017.500**	**6**

* berücksichtigt sind Abschlüsse ≥ 5.000 m²; ** Vergleich 2013 zu 2012 (in %);
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Lagerflächenumsatzentwicklung in den „Big 5“-Ballungsräumen



* inkl. Wiesbaden und Mainz;

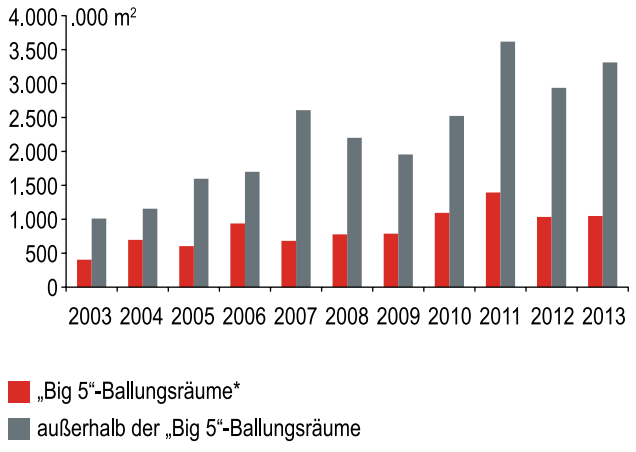
Quelle: JLL,
Stand 31. Dezember 2013

Lager-/Logistikflächenumsätze* 2007-2013 Vermietungen und Eigennutzer

Logistikregion	Veränderung**	Vermietungen in m²	Eigennutzer in m²	Gesamtumsatz in m²	Verhältnis (%)***
Hamburg	→	1.499.800	763.300	2.263.100	66 : 34
Ruhrgebiet	→	1.653.700	562.500	2.216.200	75 : 25
Frankfurt	→	1.296.700	441.000	1.737.700	75 : 25
Hannover/Braunschweig	→	690.700	692.200	1.382.900	50 : 50
Rhein-Neckar	↑	626.800	753.100	1.379.900	45 : 55
Berlin	↓	1.056.200	265.300	1.321.500	80 : 20
Stuttgart/Heilbronn	↓	658.700	588.900	1.247.600	53 : 47
Kassel/BadHersfeld	→	825.400	310.500	1.135.900	73 : 27
Köln/Bonn	→	586.500	422.100	1.008.600	58 : 42
Düsseldorf	↑	477.700	390.700	868.400	55 : 45
Osnabrück/Münster	↓	229.000	632.600	861.600	27 : 73
Erfurt	↑	454.200	372.300	826.500	55 : 45
Nürnberg	↓	374.400	447.700	822.100	46 : 54
Leipzig/Halle	↑	463.600	294.100	757.700	61 : 39
Bremen	↑	570.100	160.800	730.900	78 : 22
München	↓	572.300	145.400	717.700	80 : 20
Mönchengladbach	↓	405.500	254.800	660.300	61 : 39
Summe Regionen		**12.441.300**	**7.497.300**	**19.938.600**	**62 : 38**
Außerhalb		2.738.900	3.298.900	6.037.800	45 : 55
Gesamtergebnis		**15.180.200**	**10.796.200**	**25.976.400**	**58 : 42**

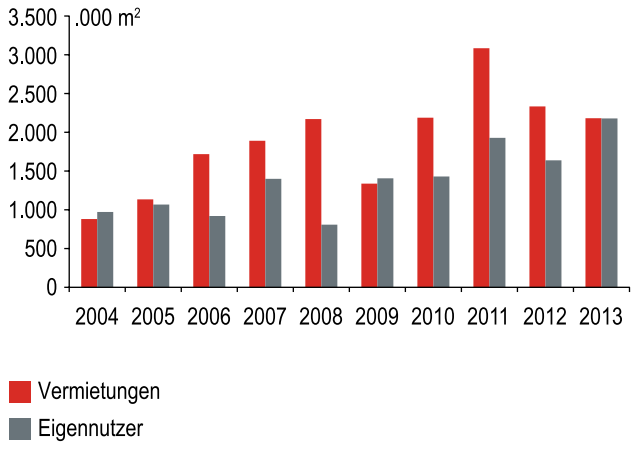
* nur Flächen ≥ 5.000 m², ** Veränderung der Position im Ranking im Vergleich zur Auswertung 2007-2012, ***Vermietungen/Eigennutzer
Quelle: JLL, Stand: 31. Dezember 2013

Lagerflächenumsatz Deutschland ≥ 5.000 m²
(innerhalb und außerhalb der „Big 5“-Ballungsräume)



* Berlin, Düsseldorf, Frankfurt inkl. Wiesbaden/Mainz, Hamburg, München;
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Lagerflächenumsatz Deutschland ≥ 5.000 m²
(Vermietungen und Eigennutzer)



Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Außerhalb der „Big 5“-Ballungsräume berücksichtigen wir nur Lagerflächenumsätze ab einer Mindestgröße von 5.000 m². Verglichen mit dem Vorjahr haben sich die regionalen Schwerpunkte verschoben. 2013 führt der Raum Rhein-Neckar (348.000 m²) die Statistik an, die Region Erfurt folgt, dank zweier Großabschlüsse auf Platz 2 (ca. 287.000 m²) und das Ruhrgebiet – 2012 noch Platz 1 – belegt den dritten Platz (rund 261.000 m²). Mit einigem Abstand folgen die Regionen Bremen (179.000 m²) und Stuttgart/Heilbronn (177.000 m²). Der Umsatz außerhalb der „Big 5“ liegt mit 3,3 Mio. m² sowohl über dem Vorjahreswert (13 %) als auch über dem 5-Jahresschnitt (25 %). Während beim Umsatz durch Vermietungen im Jahresvergleich ein Minus von 6 % zu verzeichnen ist, legte der Umsatz durch Eigennutzer um 37 % zu. Die beiden größten Abschlüsse des Jahres wurden bereits im 1. Quartal getätigt – beide in Erfurt. Koch Neff Volckmar begann den Neubau eines 175.000 m² großen Logistikzentrums, das zu den modernsten Medien-Logistikanlagen in Europa zählen soll und der Logistiker Fiege mietete ein 95.000 m² großes Lager an. Der drittgrößte Deal wurde in Volkmarsen bei Kassel registriert, die Rudolph Logistik Gruppe mietete 90.000 m² in einer Projektentwicklung für den Betrieb des Volkswagen Logistikzentrums.

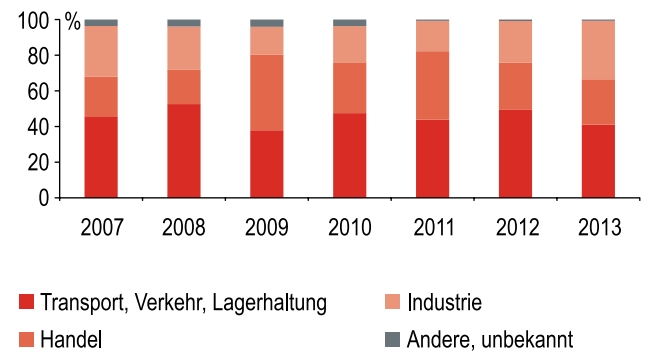
Exkurs: Der E-Commerce-Boom

Die großflächigen Neubautätigkeiten von Amazon und Zalando haben in den Jahren 2011 bis 2013 die Flächenumsätze angetrieben. So hat Amazon in diesem Zeitraum rund 440.000 m² in vier Neubauten sowie zwei Bestandsobjekte mit rund 200.000 m² angemietet (Werne und Brieselang), Zalando hat in Erfurt und Mönchengladbach Logistikzentren mit jeweils rund 130.000 m² in zwei Bauabschnitten angemietet. Netrada (das Unternehmen wurde Anfang 2014 von arvato übernommen) ließ in Hannover ein 50.000 m² großes Logistikzentrum bauen. Weitere E-Commerce Unternehmen mieteten Flächen in der Größenordnung zwischen 10.000 – 30.000 m² an, z.B. Momox in Leipzig und Lidl-E-Commerce in Kremmen. Nach der Entscheidung von Amazon, die Investitionsaktivitäten für neue Logistikzentren in Polen und Tschechien fortzusetzen, und von dort sogar den deutschen Markt zu beliefern, kehrt in Deutschland Ernüchterung ein.
Absehbar ist, dass künftig verstärkt die Logistik-Dienstleister vom E-Commerce-Boom profitieren werden. So baut die Deutsche Post /DHL derzeit für den rasch wachsenden Paketumschlag rund 70 Umschlaghallen mit je rund 4.000-7.000 m² Hallenfläche, sogenannte mechanische Zustellbasen, und erweitert ihre Frachtzentren. Nicht ganz so wachstumsstark zeigen sich die Wettbewerber. Hermes und DPD erweitern derzeit jedoch ihre Netze. Kontraktlogistiker wachsen mit Dienstleistungen für Fulfillment- und Webshops. Wir erwarten, dass sich viele E-Commerce-Unternehmen auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und die Logistik outsourcen. Dann wird der Flächenanteil der Logistikunternehmen, der 2013 auf 41 % gefallen ist, sich auch wieder auf das vorher übliche Niveau von rund 50 % der Flächenumsätze erweitern.
Die Aussichten für die E-Commerce-Branche sind weiterhin gut, der bvh (Bundesverband des deutschen Versandhandels e.V.) prognostiziert für 2014 ein deutliches Wachstum des Onlinehandles um 25 % auf ca. 48,8 Mrd. Euro. 2013 wurden bereits 39,1 Mrd. Euro umgesetzt, 42 % mehr als im Vorjahr.

Umsatz nach Branchen

Bei der Analyse der Branchenverteilung der Lager-/Logistikflächen, beziehen wir zur besseren Vergleichbarkeit der Regionen innerhalb und außerhalb der „Big 5“-Ballungsräume nur die Flächen in der Größenordnung ab 5.000 m² mit ein. Insgesamt beträgt der Umsatz in dieser Größenordnung gut 4,36 Mio. m² und verteilt sich auf rund 280 Einzeldeals (Vermietungen und Eigennutzerumsätze).
Die Unternehmen aus den drei Branchen Transport/Verkehr/Lagerhaltung, Handel und Industrie teilen traditionell den Lager-/Logistikflächenumsatz unter sich auf. Auch 2013 zeichneten sie bundesweit für 99 % der umgesetzten Flächen verantwortlich. Das größte Volumen (41 %) wurde von der Branche Transport/Verkehr/Lagerhaltung nachgefragt, auch bezogen auf die Anzahl der Abschlüsse lag diese Branche vorn (50 %). Absolut gesehen setzte sie aber rund 180.000 m² weniger Fläche um als im Vorjahr. Zugelegt dagegen haben im Jahresvergleich Handels- (77.000 m² mehr) und Industrieunternehmen, letztere setzten rund 500.000 m² mehr um als 2012 und zeichneten insgesamt für ein Drittel des Gesamtumsatzes verantwortlich. Diese Entwicklung korrespondiert mit der Zunahme der Eigennutzerumsätze, Industrie- und Handelsunternehmen sind typische Eigennutzer.
Die durchschnittliche Größe der von Unternehmen aus den einzelnen Branchen bundesweit umgesetzten Lagerflächen lag bei ca. 13.000 m² (Transport/Verkehr/Lagerhaltung), 17.200 m² (Industrie) und 21.000 m² (Handel).

Umsatz von Lagerflächen ≥ 5.000 m² nach Branchen



Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Umsatz nach Größenklassen

Bei der Auswertung der Größenklassen analysieren wir ebenfalls die Umsätze (Vermietungen und Eigennutzer) in der Größenordnung ab 5.000 m². Bezogen auf die Anzahl (44 %) dominieren wie in den Vorjahren Flächen zwischen 5.000 und 10.000 m², das damit umgesetzte Volumen erreicht aber nur rund ein Sechstel des Gesamtvolumens. Das größte Volumen (32 %) wurde deutschlandweit in der Größenklasse ab 40.000 m² umgesetzt, die durchschnittliche Flächengröße pro Deal lag hier bei rund 60.000 m² und damit deutlich höher als 2012 (ca. 50.000 m²). Rund 77 % der Umsätze ab 40.000 m² wurden außerhalb der „Big 5“ realisiert. Hauptnachfrager dieser Flächengröße waren mit 40 % Handelsunternehmen.

Von JLL vermittelte/beratene Anmietungen/Eigennutzerankäufe im Jahr 20113 ≥ 5.000 m² Mietfläche

Ort	Eigentümer/Investor (Verkäufer)	Mieter (Käufer)	Lager m²	Büro/Sozial m²	Neu-bau	Eigennutzer-ankauf
Brieselang	Institutioneller Fonds* **	Amazon Distribution GmbH	67.000	2.000		
Dortmund	Garbe Logistic AG*	Schenker Deutschland	20.000	700	x	
Neustadt / Donau	Prologis Germany Management	Elflein Spedition	18.600	930		
Nittendorf	Anton Schlecker e.K.*	R.O.D. Leichtmetallräder	16.700	900		x
Frechen	London+Capital*	T-Log Trinklogistik GmbH	15.900	1.250		
Würselen	EPF Colonia*	Lidl GmbH Co. KG	14.400			
Schwarmstedt	Anton Schlecker e.K.*	Take Tec GmbH	14.000	350		x
Würselen	EPF Colonia*	bike-components.de OHG	12.780			
Empfingen	Anton Schlecker e.K.*	Alfred Schuon GmbH	12.600	600		x
Kürnach	Anton Schlecker e.K.*	VS Logistik GmbH	12.400	600		x
Melle	Anton Schlecker e.K.*	Spartherm GmbH	12.000	800		x
Berka/Werra	Anton Schlecker e.K.*	P-Well GmbH	12.000	600		x
Neu-Isenburg	ING Real Estate*	JAS Forwarding GmbH	10.000	3.000	x	x
Oldenburg	Heißenbüttel GmbH & Co. KG	Meinex Import Export Handels GmbH	10.000	100		
Alzey	Anton Schlecker e.K.*	Depotpack GmbH	7.600	450		x
Butzbach	Gazeley Germany GmbH	van Eupen Logistik GmbH & Co. KG	7.500	200		
Meschede	Anton Schlecker e.K.*	Stratmann GmbH	7.500	950		x
Glinde	BEOS AG	Deutsche Post Immobilien GmbH	7.400	470	x	
Ratingen	Deka Immobilien GmbH*	NGK Spark Plug Europe GmbH	6.900	630		
Ratingen	UPM Sales GmbH	Marmara Import - Export GmbH	6.100	1.100		x
Pliening	Alpha Industrial GmbH & Co. KG	REICHHART Kontrakt-Logistik GmbH	6.000	350	x	
Schönefeld	Verdion	PAREXEL International GmbH	5.200	600	x	

* im Alleinauftrag des Vermieters/Verkäufers oder Mieters/Käufers; ** ohne Vermittlungstätigkeit;
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Umsatz von Lagerflächen* nach Größenklassen 2013

„Big 5“-Ballungsräume | **Außerhalb der „Big 5“-Ballungsräume**

Basis 2013: 1.048.700 m²

Basis 2013: 3.311.400 m²

- 5.000 m² - 9.999 m²
- 10.000 m² - 19.999 m²
- 20.000 m² - 39.999 m²
- ≥ 40.000 m²

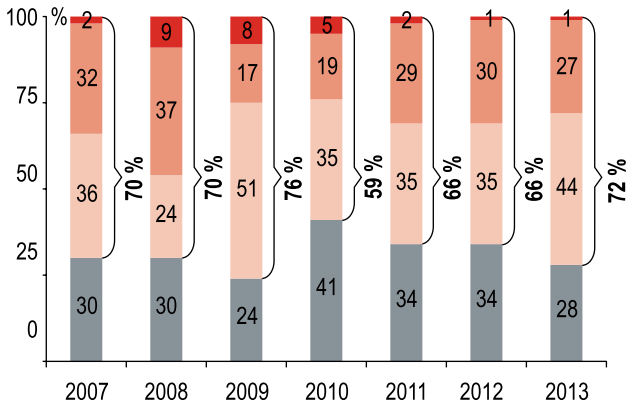
* nur Flächen ≥ 5.000 m²;
** Regionen: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt inkl. Wiesbaden/Mainz, Hamburg, München;

Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Umsatz in Neubauten/Projektentwicklungen

2013 wurde wie in den Vorjahren der größte Teil des umgesetzten Flächenvolumens in Neubauten realisiert. Insgesamt wurden deutschlandweit 72 % des Gesamtumsatzes (≥ 5.000 m²) in Neubauten/Projektentwicklungen angemietet oder von Eigennutzern errichtet. Deutliche Unterschiede zeigen sind innerhalb der einzelnen Neubaukategorien (spekulativ, built-to-suit, Eigennutzer). Der höchste Anteil fällt erneut mit 1,9 Mio. m² auf die Eigennutzer, knapp 1,2 Mio. m² wurden in nutzerspezifischen Projektentwicklungen angemietet und nur rund 36.000 m² wurden in spekulativ errichteten Gebäuden umgesetzt. Betrachtet man die Branchenverteilung so dominieren Unternehmen aus Transport/Verkehr/Lagerhaltung mit 39 % des insgesamt in Neubauten umgesetzten Volumens. Auf Unternehmen aus Industrie und Handel entfallen 35 % bzw. 26 %. Bei den Unternehmen aus den Bereichen Transport/Verkehr/Lagerhaltung entfallen 54 % des umgesetzten Neubauvolumen auf built-to-suit-Anmietungen. Bei Industrie- und noch deutlicher bei Handelsunternehmen dagegen zeigen sich mit 62 % und 81 % eindeutige Schwerpunkte bei der Eigennutzung (z.B. errichtet EDEKA in der Nähe von Chemnitz ein 48.000 m² großes Logistikzentrum, Lidl baut Logistikimmobilien in Koblenz (45.000 m²), Speyer (40.000 m²) und Butzbach (40.000 m²).

Lagerfächenumsatz* deutschlandweit: Bestand und Neubauten/Projektentwicklungen



- Anteil der Umsätze in Neubauten (spekulativ) in %
- Anteil der Umsätze in Neubauten (built-to-suit) in %
- Anteil der Umsätze in Neubauten (Eigennutzer) in %
- Anteil der Umsätze in Bestandsimmobilien in %

* nur Flächen ≥ 5.000 m²;
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Top Deals in Projektentwicklungen 2013 – Vermietungen und Eigennutzer

„Big 5"-Ballungsräume:

Ort	m² Lagerfläche	Mieter / Entwickler
Krefeld bei Düsseldorf	72.000	ASICS Deutschland GmbH / Segro Germany GmbH
Hamburg	60.000	DHL Logistics GmbH (Eigennutzer)
Butzbach bei Frankfurt	40.000	Lidl GmbH & Co. KG (Eigennutzer)
Neuss bei Düsseldorf	40.000	Pierburg GmbH (Eigennutzer)
Obertshausen bei Frankfurt	40.000	Deutsche Post AG (Eigennutzer)
Krefeld bei Düsseldorf	32.000	Siemens AG / ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG
Winsen bei Hamburg	23.000	Takko Holding GmbH / Segro Germany GmbH
Falkensee bei Berlin	21.000	BLG LOGISTICS GROUP AG & Co. KG / Gateway Real Estate AG
Dieburg bei Frankfurt	20.000	Igepa group GmbH & Co. KG (Eigennutzer)
Rosengarten bei Hamburg	20.000	Werner A. Schulz Import – Export (Eigennutzer)
Fürstenfeldbruck bei München	18.400	Trinks GmbH (Eigennutzer)

Außerhalb der „Big 5"-Ballungsräume:

Ort	m² Lagerfläche	Mieter / Entwickler
Erfurt	175.000	Koch, Neff & Volckmar GmbH (Eigennutzer)
Volkmarsen bei Kassel	90.000	Rudolph Logistik / Ixocon GmbH
Ingolstadt	70.000	Audi AG (Eigennutzer)
Germersheim	60.000	Daimler AG (Eigennutzer)
Herrieden	55.000	Geobra Brandstätter GmbH & Co. KG (Eigennutzer)
Hannover	50.000	Netrada Europe GmbH / Verdion GmbH
Mönchengladbach	50.000	Zalando GmbH / Goodman Germany GmbH
Striegistal-Berbersdorf bei Chemnitz	48.000	Edeka AG & Co. KG (Eigennutzer)
Kirchdorf-Oberopfingen	47.000	Liebherr-International Deutschland GmbH (Eigennutzer)
Koblenz	45.000	Lidl GmbH & Co. KG (Eigennutzer)
Aachen	44.100	Honold Logistik Gruppe GmbH & Co. KG (Eigennutzer)

Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Lager-/Logistikflächenumsätze* 2007-2013 in Bestandsgebäuden und Neubauten/Projektentwicklungen

Logistikregion	in Bestands-gebäuden (m²)	in Neubauten/Projekt-entwicklungen (m²)	Gesamtumsatz (m²)	Verhältnis (%) Bestand/Neubau
Hamburg	1.169.700	1.093.400	2.263.100	52 : 48
Ruhrgebiet	970.400	1.245.800	2.216.200	44 : 56
Frankfurt	1.013.800	723.900	1.737.700	58 : 42
Hannover/Braunschweig	238.300	1.144.600	1.382.900	17 : 83
Rhein-Neckar	237.800	1.142.100	1.379.900	17 : 83
Berlin	898.100	423.400	1.321.500	68 : 32
Stuttgart/Heilbronn	358.500	889.100	1.247.600	29 : 71
Kassel/Bad Hersfeld	167.700	968.200	1.135.900	15 : 85
Köln/Bonn	404.800	603.800	1.008.600	40 : 60
Düsseldorf	311.800	556.600	868.400	36 : 64
Osnabrück/Münster	113.100	748.500	861.600	13 : 87
Erfurt	135.800	690.700	826.500	16 : 84
Nürnberg	231.500	590.600	822.100	28 : 72
Leipzig/Halle	159.400	598.300	757.700	21 : 79
Bremen	102.100	628.800	730.900	14 : 86
München	340.300	377.400	717.700	47 : 53
Mönchengladbach	173.600	486.700	660.300	26 : 74
Summe Regionen	7.026.700	12.911.900	19.938.600	35 : 65
Außerhalb	1.445.600	4.592.200	6.037.800	24 : 76
Gesamtergebnis	**8.472.300**	**17.504.100**	**25.976.400**	**33 : 67**

* nur Flächen ≥ 5.000 m²;
Quelle: JLL, Stand: 31. Dezember 2013

Regionale Schwerpunkte

Zur Bildung von Logistikclustern (auch Hubs genannt) tragen unterschiedliche Einflussfaktoren und Rahmenbedingungen bei. Entscheidend sind z.B. die Nähe zu Absatzmärkten, die Lage an Verkehrsknotenpunkten oder die zentrale Lage innerhalb Deutschlands. Ebenfalls wichtig ist die Verfügbarkeit von preisgünstigen Grundstücken sowie ein entsprechendes Arbeitskräftepotential in der Region, eine gute Verkehrsanbindung (vor allem Autobahnkreuznähe), die Bereitschaft der Kommunen für Logistikansiedlungen oder eine Betriebsgenehmigung ohne wesentliche Lärmeinschränkung an 24 Stunden/7 Tage die Woche.

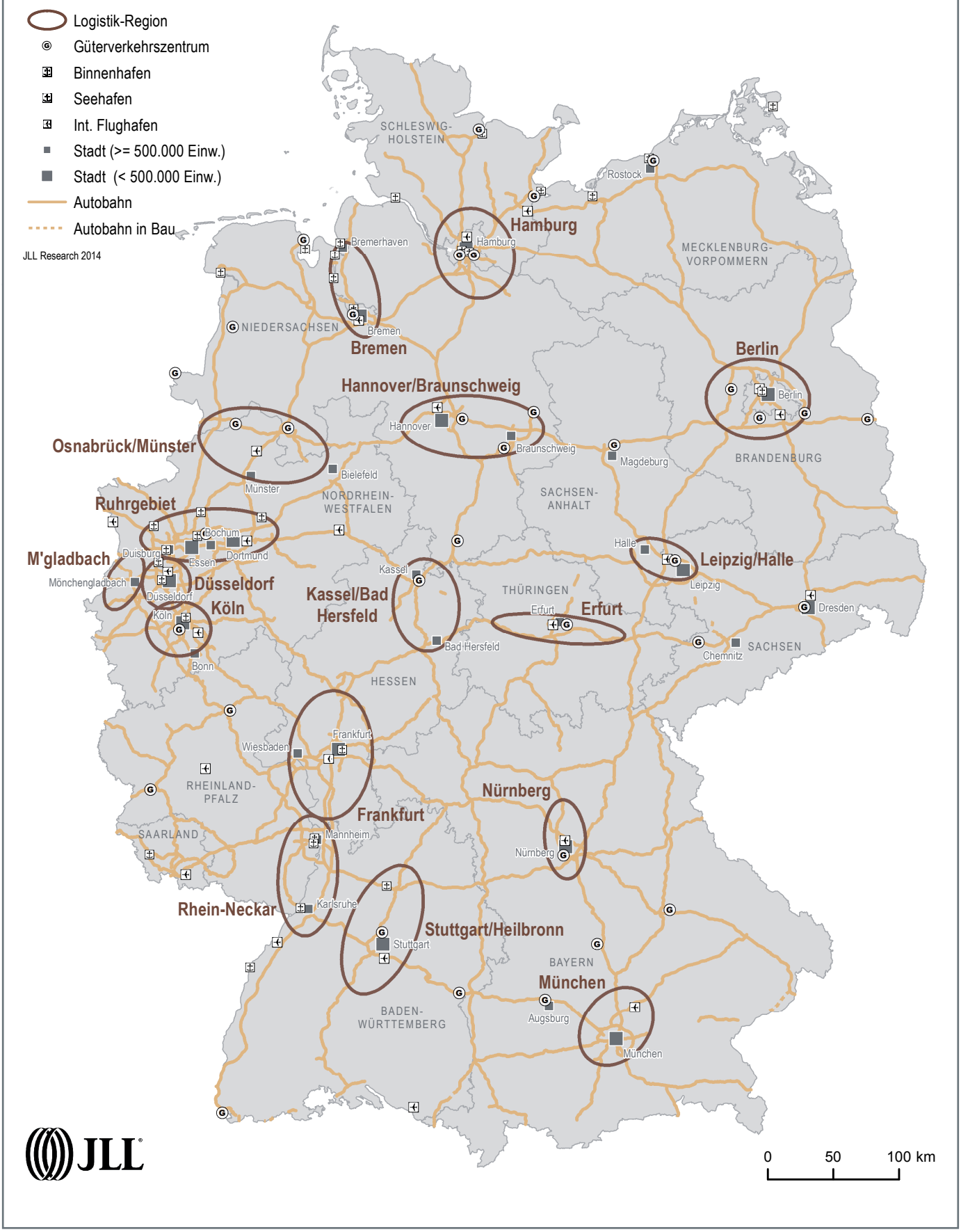
In Deutschland haben sich in der Vergangenheit insgesamt 17 Logistikregionen herausgebildet (vgl. Karte auf Seite 19).

Die Fraunhofer Arbeitsgruppe SCS hat in ihrer Studie „Logistikimmobilien – Markt und Standorte 2013“ fünf Logistikstandorttypen differenziert.

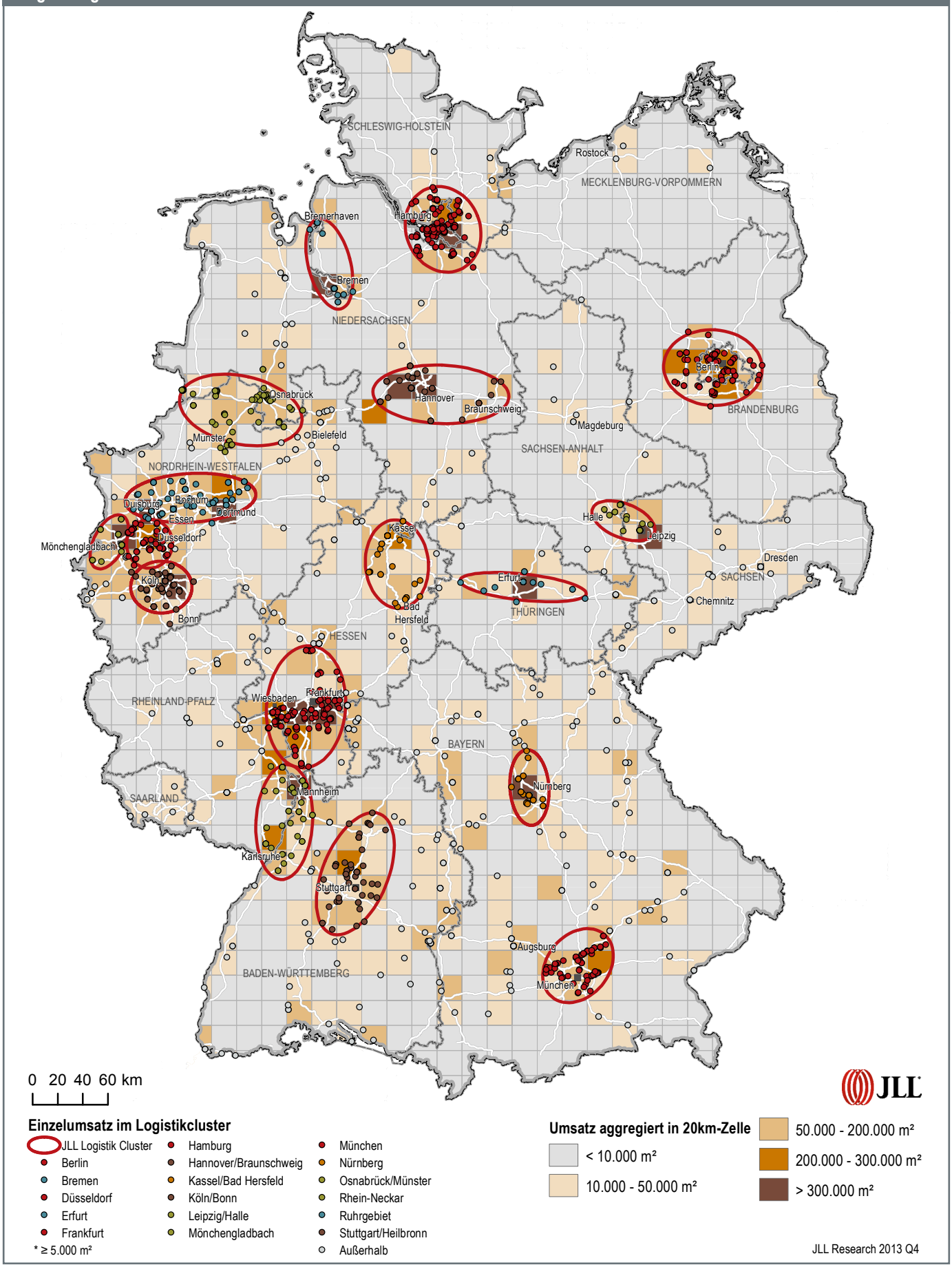
- **Ballungsraum-Logistikstandorte:**
  diese Standorte sind für die regionale Versorgung eines Ballungsraumes verantwortlich, die kleinräumige Verteilung eignet sich besonders für zeitkritische Güter (z.B. leicht verderbliche Lebensmittel).
- **Zentrale Logistikstandorte:**
  kosteneffizienter Ansiedlungstyp, diese Standorte versorgen ein großes Gebiet, das mehrere Ballungsräume oder Länder umfasst. Häufig werden diese Standorte von Einzelhandelsunternehmen (Non-Food-Bereich) und Industrieunternehmen, die von dort aus Fertigwaren oder Ersatzteile versenden, genutzt.
- **Gateway-Logistikstandorte:**
  an diesen Standorten (oft in der Nähe von Flughäfen oder Seehäfen), findet die gebündelte Anlieferung und anschließende Weiterverteilung von im Ausland produzierten Waren statt. Mehrere Länder und sogar Kontinente werden von hier aus mit Gütern und Waren versorgt.
- **Industrielle Logistikstandorte:**
  diese Standorte liegen in der Nähe von Produktionsstandorten und sind für die zuverlässige Ver- und Entsorgung dieser Standorte verantwortlich.
- **Netzwerk-Logistikstandorte:**
  diese Standorte dienen als strategische Schnitt- und Umschlagsstelle zwischen Nah- und Fernverkehren, werden oft von System-Logistikdienstleistern aus dem KEP- und Stückgutbereich nachgefragt, die für ihre Kunden einen zuverlässigen und guten Service anbieten müssen.

Unabhängig von der Bewertung der Standortvoraussetzungen und Rahmenbedingungen einer Region als Logistik-Hub untersuchen wir kontinuierlich, wie sich die Logistikumsätze (ab 5.000 m²) geographisch verteilen. Zu den auf diese Weise identifizierten Logistikregionen zählen wir nun auch die Region Osnabrück/Münster. Hier wurden seit 2007 insgesamt ca. 862.000 m² umgesetzt, somit platzierte sich der Standort im Mittelfeld unseres Rankings vor Standorten wie Erfurt, Nürnberg oder Leipzig/Halle. Insgesamt fanden zwischen 2007 und 2013 rund 77 % des insgesamt umgesetzten Volumens und ebenfalls 77 % der Vertragsabschlüsse innerhalb der 17 etablierten Logistikregionen statt. Das höchste Umsatzvolumen wurde in diesem Zeitraum in der Region Hamburg (2,26 Mio. m²) und dem Ruhrgebiet (knapp 2,22 Mio. m²) registriert. Auf Platz drei folgt die Region Frankfurt mit rund 1,74 Mio. m². Mit einigem Abstand folgen die Logistikcluster Hannover/Braunschweig, Rhein-Neckar und Berlin (je zwischen 1,32 und 1,38 Mio. m²).

Logistikstandorte Deutschland



Logistikregionen Deutschland Raster und Einzeldeals 2007 - 2013



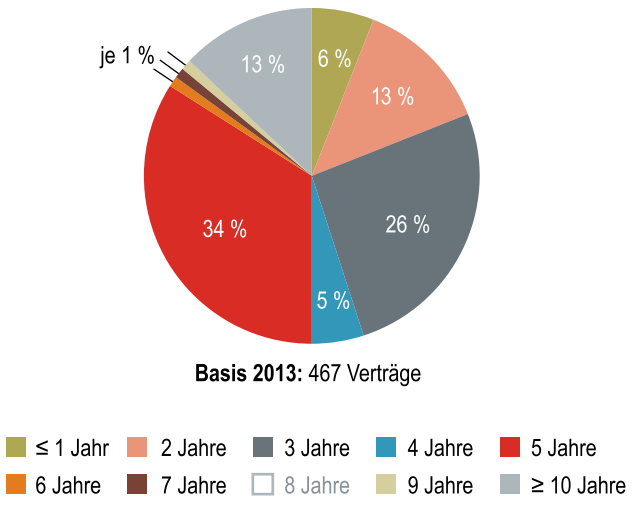
Mieten und Mietvertragslaufzeiten

Auch 2013 zeigte sich bei der Auswertung der Mietvertragslaufzeiten der in den „Big 5"-Ballungsräumen abgeschlossene Mietverträge ein eindeutiger Schwerpunkte bei Drei- und Fünfjahresmietverträgen. Insgesamt fallen 60 % der Verträge in diese beiden Kategorien. Dabei erhöhte sich im Jahresvergleich der Anteil der Kontrakte mit fünfjähriger Laufzeit auf 35 % (2012: 25 %), während der Anteil der Verträge, die über die Dauer von drei Jahren abgeschlossen wurden, auf 26 % zurückging (2012: 35 %). Mietverträge mit Laufzeiten von 10 Jahren und mehr, wie sie von Entwicklern und Investoren gewünscht werden machen nur einen Anteil von 13 % aus.

Die Spitzenmieten für Lagerflächen ab 5.000 m² blieben im Jahresverlauf weitgehend stabil. Insgesamt bewegen sie sich in den deutschen Logistikclustern zwischen ca. 4,00 Euro/m²/Monat in den Regionen Osnabrück/Münster und Leipzig/Halle und 6,40 Euro/m²/Monat im Raum München. In Einzelfällen werden auch deutlich höhere Werte erzielt z.B. am Frankfurter Flughafen in der Cargo City, doch diese können nicht als marktüblich angesehen werden und sind als Ausreißer zu werten.

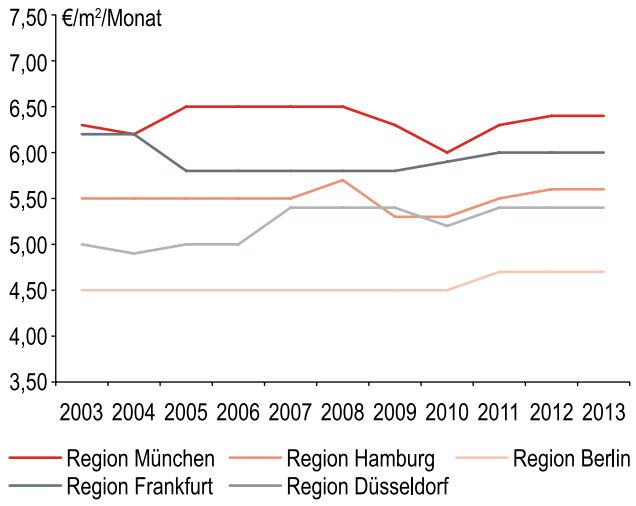
Auch für 2014 erwarten wir trotz anhaltend guter Nachfrage eine weitgehend stabile Entwicklung der Spitzenmieten. Der Spielraum für Preisveränderungen, sowohl nach oben als auch nach unten, ist in diesem Segment begrenzt. Eine Möglichkeit zur Beeinflussung der Gesamtmietkosten bietet sich preisbewussten Nutzern über die Reduktion der Nebenkosten. Durch den Bezug moderner, energieeffizienter Immobilien – möglichst DNGB–zertifiziert – lassen sich hier Kosten senken.

Mietvertragslaufzeiten* der abgeschlossenen Verträge in den „Big5"-Ballungsräumen



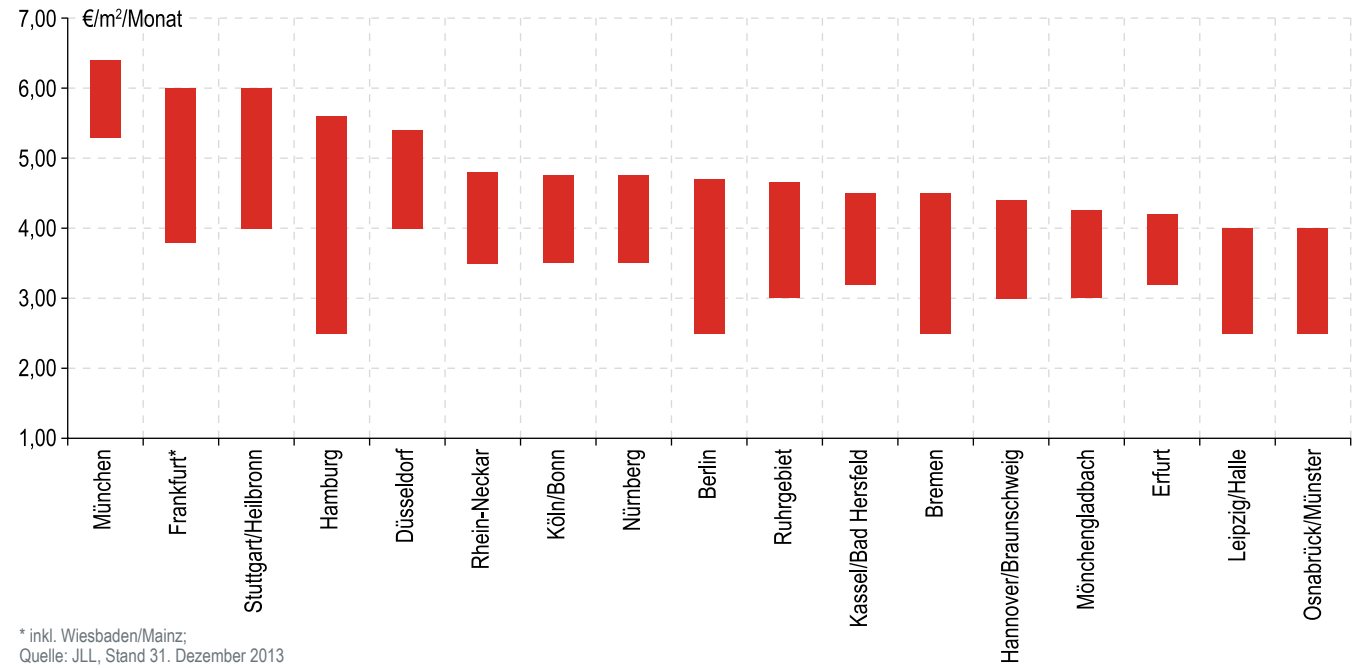
* Berlin, Düsseldorf, Frankfurt inkl. Wiesbaden/Mainz, Hamburg, München;
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Spitzenmieten für Lagerflächen ≥ 5.000 m²



Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Mietpreisspannen für Lagerflächen ≥ 5.000 m² in den Regionen



* inkl. Wiesbaden/Mainz;
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Im europäischen Vergleich liegen die deutschen Logistikstandorte im Mittelfeld, deutlich teurer sind Logistikflächen in London (ca. 14,00 Euro/m²/Monat), Paris (ca. 9,70 Euro/m²/Monat) oder Amsterdam (ca. 7,10 Euro/m²/Monat). In den meisten europäischen Regionen blieben die Spitzenmieten in den letzten zwölf Monaten stabil, nur in Dublin (+9 %) und Moskau (+4 %) waren Steigerungen zu notieren. Andere europäische Metropolen dagegen hatten Rückgänge zu verkraften (z. B. Madrid und Mailand jeweils -4 %).

Berechnet man in den „Big 5"- Ballungsräumen die gewichtete Durchschnittsmiete für alle Flächengrößen, ergibt sich ein Wert von 4,43 Euro/m²/Monat – verglichen mit dem Vorjahr ein leichter Rückgang um knapp 3 %. Regional differenziert bewegen sich die Durchschnittsmieten zwischen 3,49 Euro/m²/Monat in der Region Berlin und 5,99 Euro/m²/Monat in der Region München. In den übrigen Regionen liegen die Werte zwischen 4,00 und 5,00 Euro/m²/Monat (Frankfurt: 4,04 Euro/m²/Monat; Düsseldorf: 4,74 Euro/m²/Monat und Hamburg: 4,78 Euro/m²/Monat).

Der Investmentmarkt für Logistik- und Industrieimmobilien

Umfeld

Deutschland ist die größte Volkswirtschaft und eines der wirtschaftlich stärksten Länder in Europa. Im Rückblick war die konjunkturelle Entwicklung im vergangenen Jahr hierzulande besser als viele es erwartet hatten. Deutschland hat den Wachstumseinbruch aus dem Jahr 2009 schon längst wieder wettgemacht und liegt in Bezug auf die absolute Wirtschaftsleistung mittlerweile deutlich über dem Vor-Krisenniveau. Die Euro-Krise ist zwar nach wie vor präsent, hat sich aber im Jahresverlauf relativiert, so dass die Rezession in der Eurozone zunächst überstanden zu sein scheint. Die Attraktivität Deutschlands, dank der positiven wirtschaftlichen Entwicklung, rechtlicher und politischer Stabilität sowie großer und liquider Immobilienmärkte, ist weiterhin sehr hoch. Dies spiegelt sich auch in der Entwicklung auf dem Investmentmarkt für Logistik- und Industrieimmobilien wider.

Art der Immobilie

Wir unterscheiden zwischen den drei übergreifenden Kategorien Logistikimmobilien, Gewerbeparks und Industrieimmobilien, wobei diese noch einzeln untergliedert werden.

Logistikimmobilien

- Lagerhallen
- Logistik- und Warenverteilzentren
- Logistikparks
- Umschlaghallen
- Hochregallager
- Speziallager

Gewerbeparks

- Gewerbeparks mit einem Büroanteil < 50 % (Gewerbeparks mit einem höheren Büroanteil werden der Assetklasse Büro zugeordnet)

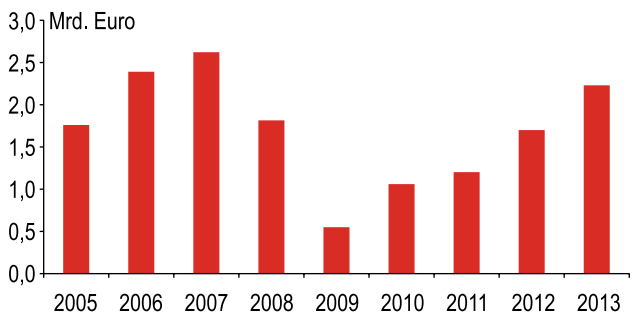
Industrieimmobilien

- Light Industrial (Leichtproduktion/-montage in Lagerhallen)
- Produktion

Transaktionsvolumen

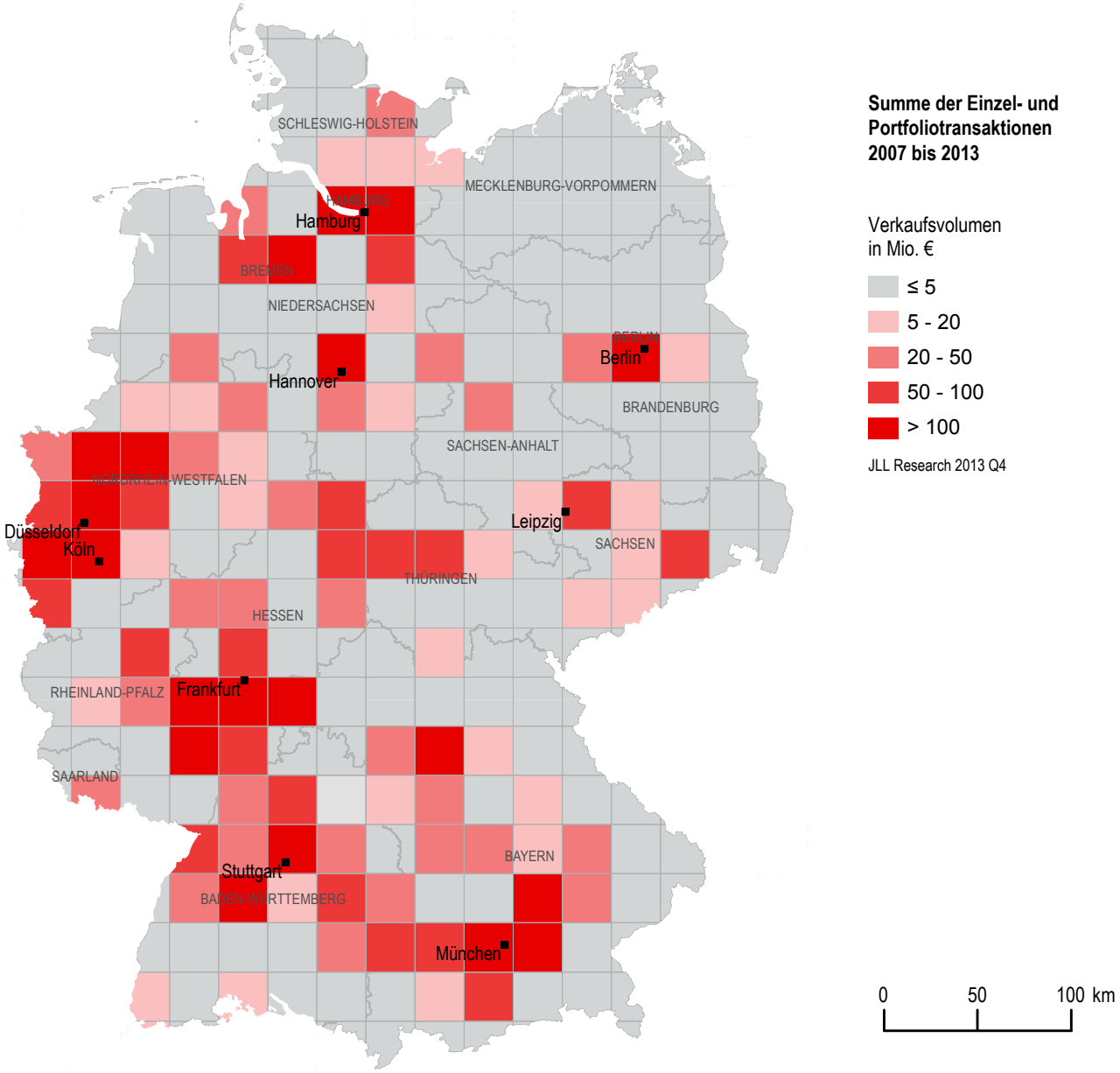
Das bundesweite Transaktionsvolumen für Logistik- und Industrieimmobilien hat 2013 mit 2,23 Mrd. Euro ein sehr gutes Ergebnis erreicht. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum (1,7 Mrd. Euro) ist ein Plus von 31 % zu notieren, der Fünfjahresschnitt wurde sogar um 76 % übertroffen. 2013 ist damit das transaktionsstärkste Jahr seit 2007. Der prozentuale Zuwachs ist dabei sogar noch höher als über alle Assetklassen hinweg. Dieser lag im abgelaufenen Jahr deutschlandweit bei einem Plus von 21 %.

Transaktionsvolumen Logistik-/Industrieimmobilien



Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Investmentaktivität im Logistik und Industriesektor



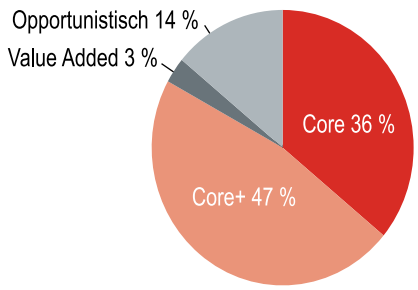
Transaktionsvolumen in Mio. Euro

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Veränderung 2013/2012 in %
„Big 5“*	810	642	668	223	484	407	487	746	**53**
außerhalb der „Big 5“	1.540	1.976	1.147	327	580	795	1.213	1.484	**22**
Gesamt	**2.350**	**2.618**	**1.815**	**550**	**1.064**	**1.202**	**1.700**	**2.230**	**31**

* Regionen: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München;
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Ursächlich für den deutlichen Zuwachs im Transaktionsvolumen ist die Zunahme der Portfolioabschlüsse. Während das Volumen der Einzeltransaktionen mit 1,16 Mrd. Euro nahezu stabil geblieben ist, hat sich das Portfoliovolumen verdoppelt: von 520 Mio. Euro im Jahr 2012 auf 1,07 Mrd. Euro im Jahr 2013. Dementsprechend war 2013 die größte Transaktion der Verkauf eines Portfolios von sechs Logistikzentren durch Schroder Property an ProLogis für über 160 Mio. Euro. Auch die drei nächst größeren Verkäufe waren allesamt Portfoliotransaktionen, jeweils im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich. Auch für 2014 rechnen wir mit einer hohen Nachfrage nach großvolumigen Transaktionen, insbesondere durch internationale Investoren.
Zwar bleiben Core-Investments, d.h. Top-Objekte mit langfristigen Mietverträgen, das von den Investoren am meisten gesuchte Anlageprodukt. Mangels Produktverfügbarkeit wird aber auch abseits des Top-Segments investiert. 47 % des Transaktionsvolumens floss 2013 in das Core+-Segment, nur 36 % wurde im Core-Segment gekauft. Dieses Verhältnis hat sich binnen eines Jahres umgekehrt: 2012 noch waren 55 % für Core und 29 % für Core+ zu verbuchen.

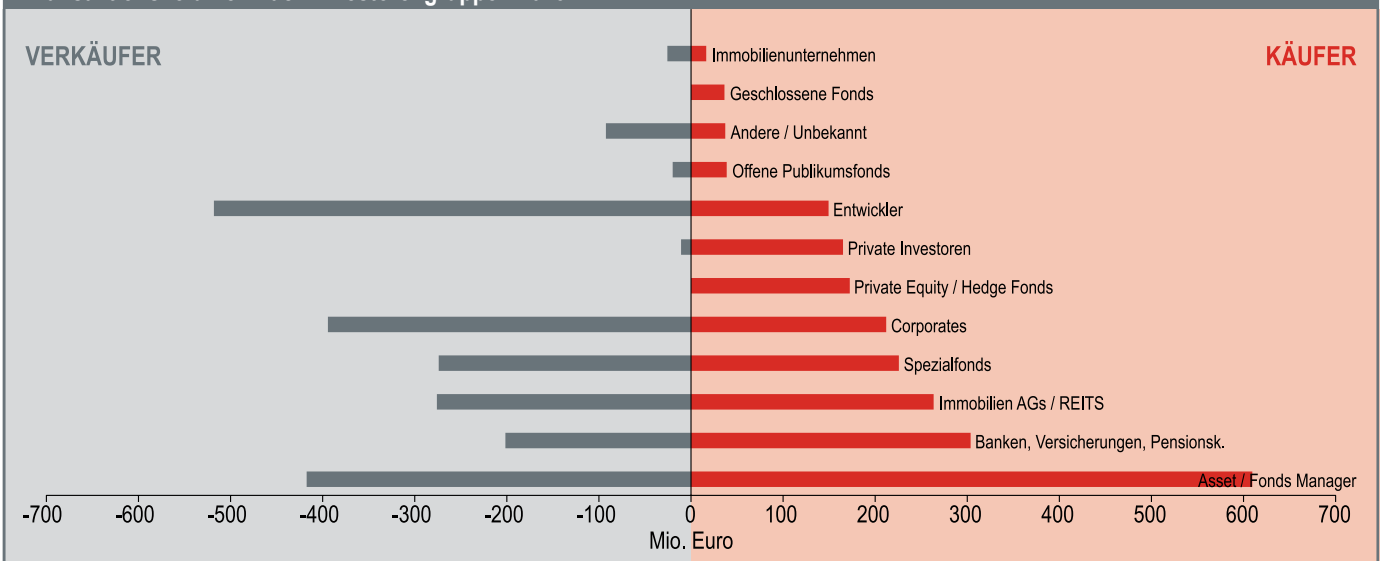
Transaktionsvolumen nach Risikoklassen 2013



Basis 2013: 2,23 Mrd. Euro

Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Transaktionsvolumen nach Investorengruppen 2013



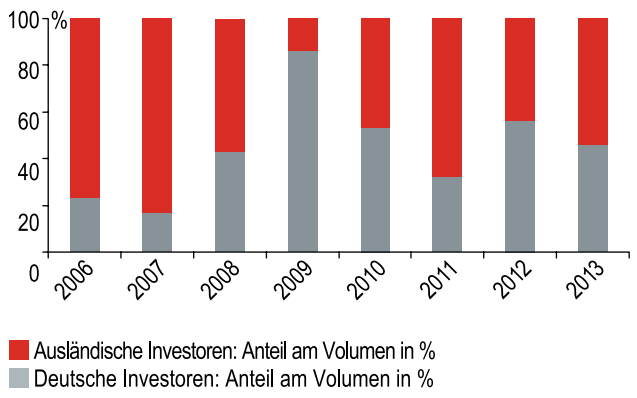
Basis 2013: 2,23 Mrd. € Transaktionsvolumen;
Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Art und Herkunft der Investoren

Waren die deutschen Investoren 2012 mit einem Anteil von 55 % noch die größere Nachfragergruppe, hat sich das Bild 2013 gedreht. Ausländische Investoren haben 2013 Käufe in Höhe von 1,2 Mrd. Euro getätigt (2012: 750 Mio. Euro) und kommen ihrerseits nun auf einen Anteil von 55 %. In keiner anderen gewerblichen Anlageklasse überstieg das durch Ausländer investierte Kapital das von einheimischen Käufern. Über alle gewerblichen Klassen hinweg lag der Anteil ausländischer Investoren bei lediglich einem Drittel. Als Folge von Übernahmen und Joint Ventures von und mit Logistikspezialisten und Projektentwicklern haben Ausländer 2013 vornehmlich über und in dadurch entstandene Anlegerplattformen investiert. Unter den internationalen Investoren führen die Investoren aus dem Vereinigten Königreich (42 %), gefolgt von Käufern aus den USA (20 %) und Südkorea (19 %).

Auf Käuferseite wurde – wie im vergangenen Jahr auch – durch die Asset/Fonds Manager das meiste Kapital eingesetzt (610 Mio. Euro, 27 %). Zusammen mit drei weiteren Investorengruppen, allesamt mit einem Anteil in zweistelligem Prozentbereich, den Banken/Versicherungen/Pensionsfonds (13 %), Immobilien AGs/REITs (12 %) und den Spezialfonds (10 %) erreichten sie 62 % des gesamten Transaktionsvolumens. Das Käuferspektrum ist noch breiter als im Vorjahr, als die vier stärksten Gruppen für Dreiviertel des Marktes verantwortlich zeichneten.

Transaktionsvolumen nach Käufernationalität



Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Auffällig ist, dass insbesondere die ausländischen Investoren an den großen Transaktionen beteiligt waren. Von den sechs größten Käufen 2013 wurden fünf durch Investoren getätigt, bei denen die Kapitalgeber aus dem Ausland kommen. Dies macht sich auch in der durchschnittlichen Transaktionsgröße bemerkbar. Betrachtet man das Segment ab 10 Mio. Euro, berechnet sich für ausländische Investoren eine Durchschnittswert von 69 Mio. Euro, während dieser Wert für deutsche Investoren nur 27 Mio. Euro beträgt.

Art und Herkunft der Verkäufer

Als traditionell stärkste Verkäufer konnten Projektentwickler Neubauten in einer Größenordnung von rund 520 Mio. Euro (Anteil von 23 % am Gesamtvolumen) veräußern. Mit einem Anteil von 19 % (ca. 420 Mio. Euro) folgen die Asset/Fonds Manager und die Corporates (18 %, ca. 390 Mio. Euro). Von diesen drei Gruppen haben die Entwickler und Corporates per Saldo mehr verkauft als gekauft und sind die größten Netto-Verkäufer.

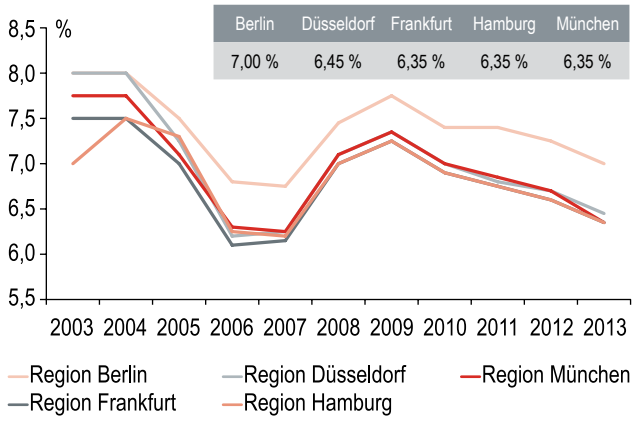
Der Anteil der ausländischen Investoren auf Verkäuferseite lag 2013 mit 45 % niedriger als auf Käuferseite. Ausländische Verkäufer haben sich für mehr als 950 Mio. Euro von Industrie- und Logistikimmobilien getrennt, haben aber aufgrund ihres Engagements als Käufer per Saldo ihren Immobilienanlagebestand trotzdem um ca. 250 Mio. Euro erhöht.

Entwicklung der Renditen

Durch die nach wie vor hohe Nachfrage nach erstklassigen Logistikimmobilien hat sich die Netto-Anfangsrendite in den besten Lagen der Big 5 in den vergangenen 12 Monaten weiter reduziert – durchschnittlich um 30 Basispunkte. Sie erreichte zum Jahresende in den Regionen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München im Schnitt 6,50 %. Die Spanne reicht von 6,35 % in Frankfurt, Hamburg und München bis 7,00 % in Berlin.

Die kräftigen Rückgänge bei den Renditen haben in Verbindung mit den weitgehend stabil gebliebenen Spitzenmieten zu einem Wachstum der Spitzenkapitalwerte in allen betrachteten Standorten geführt. Das größte Plus im Jahresvergleich war mit 5,5 % in München zu beobachten. Der Index über alle Standorte hinweg stieg um 4,7 % nach 2,5 % im Vorjahreszeitraum.

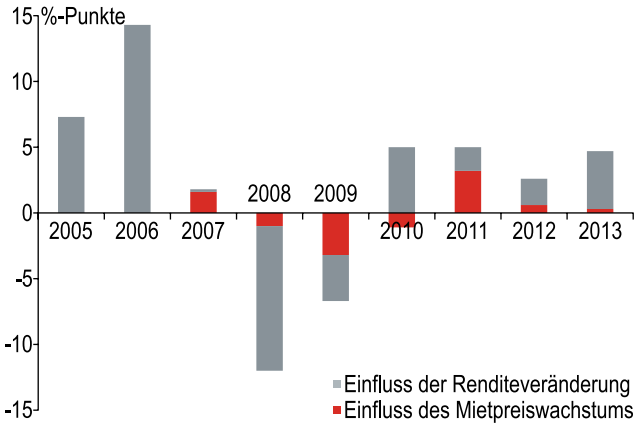
Spitzenrenditen für Lagerflächen ≥ 5.000 m²



Berlin	Düsseldorf	Frankfurt	Hamburg	München
7,00 %	6,45 %	6,35 %	6,35 %	6,35 %

Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Einfluss von Mietpreis- und Renditeänderung auf das Wachstum der Kapitalwerte von Logistikimmobilien



* Der Kapitalwert wird zum jeweiligen Zeitpunkt von der aktuellen Spitzenmiete und Spitzenrendite abgeleitet:
Kapitalwert = Spitzenmiete (als Jahreswert)/Spitzenrendite in % * 100.
Er repräsentiert den theoretischen Wert eines Quadratmeters in bester Qualität in bester Lage; Aggregierte Zahlen für Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München; ohne Kombieffekte;

Quelle: JLL, Stand 31. Dezember 2013

Ausblick

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden sich 2014 in Deutschland weiter verbessern. Das Bruttoinlandsprodukt soll in diesem Jahr aktuellen Prognosen zufolge um rund 1,5 - 2,0 % wachsen und die positiven Einschätzungen der Unternehmen bezüglich ihrer aktuellen Geschäftslage und der zukünftigen Erwartungen lassen optimistisch stimmen hinsichtlich der Entwicklung der industriellen Produktion und der Einzelhandelsumsätze. Aufgrund dieser guten konjunkturellen Entwicklung und des stabilen Vermietungsmarktes bleibt der deutsche Logistik- und Industrieimmobilienmarkt ein attraktives Segment des Immobilieninvestmentmarktes.

Wir erwarten auch 2014 ein dynamisches Investmentjahr im Bereich der Logistik- und Industrieimmobilien. Das deutet sich bereits durch die sehr gut gefüllte Transaktionspipeline im ersten Quartal an. Das Transaktionsvolumen wird sich auch 2014 um die 2 Mrd. Euro-Marke einpendeln. Ob es diese Marke und auch das Vorjahr toppen wird, hängt von der sich andeutenden Bereitschaft der Anleger ab, bei Investments weiter ins Risiko zu gehen und Objekte außerhalb der Toplagen in ihren investiven Fokus zu stellen.

Das Angebot an absoluten Top-Objekten wird auch 2014 nicht ausreichen, um die positive Nachfrage der Investoren komplett bedienen zu können. Wir rechnen daher damit, dass die Spitzenrenditen auch im Laufe dieses Jahres noch leicht nachgeben werden.

Kontakte

Industrial Agency

Rainer Koepke
Head of Industrial Agency Germany
tel +49 (0) 69 2003 1116
rainer.koepke@eu.jll.com

Carlo Schöps
Team Leader Frankfurt
tel +49 (0) 69 2003 1515
carlo.schops@eu.jll.com

Arnd Sternberg
Team Leader Düsseldorf
tel +49 (0) 211 13006 28
arnd.sternberg@eu.jll.com

Christin Schulz
Principal Consultant Hamburg
tel +47 (0) 40 350011 212
christin.schulz@eu.jll.com

Dominic Thoma
Team Leader München
tel +49 (0) 89 290088 27
dominic.thoma@eu.jll.com

Britt Habermann
Team Leader Berlin
tel +49 (0) 30 203980 150
britt.habermann@eu.jll.com

Alexander Veiel
Team Leader Stuttgart
tel +49 (0) 711 2539597 12
alexander.veiel@eu.jll.com

Dennis Pelzer
Team Leader Köln
tel +49 (0) 221 2775 29
dennis.pelzer@eu.jll.com

Industrial Investment

Willi Weis
Head of Industrial Investment Germany
tel +49 (0) 69 2003 1026
willi.weis@eu.jll.com

Simon Beyer
Team Leader Frankfurt
tel +49 (0) 69 2003 1155
simon.beyer@eu.jll.com

Special Situation Sales

Rainer Koepke
Team Leader
tel +49 (0) 69 2003 1116
rainer.koepke@eu.jll.com

Research

Helge Scheunemann
Head of Research Germany
tel +49 (0) 40 350011 225
helge.scheunemann@eu.jll.com

jll.de Alle Informationen rund um JLL finden Sie auf unserer Unternehmenswebseite
jll.de/research Alle Research-Berichte finden Sie auch auf unserer Unternehmenswebsite
jll.de/lager Aktuelle Produktions-/Lagerhallenangebote zur Miete und zum Kauf in unserem Immobilienportal

Copyright © JONES LANG LASALLE GmbH, 2014.
Dieser Bericht wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und basiert auf Informationen aus Quellen, die wir für zuverlässig erachten, aber für deren Genauigkeit, Vollständigkeit und Richtigkeit wir keine Haftung übernehmen. Die enthaltenen Meinungen stellen unsere Einschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichtes dar und können sich ohne Vorankündigung ändern. Historische Entwicklungen sind kein Indiz für zukünftige Ergebnisse. Dieser Bericht ist nicht für den Vertrieb oder die Empfehlung zum Kauf oder Verkauf einer bestimmten Finanzanlage bestimmt.
Die in diesem Bericht zum Ausdruck gebrachten Meinungen und Empfehlungen berücksichtigen nicht individuelle Kundensituationen, -ziele oder -bedürfnisse und sind nicht für die Empfehlung einzelner Wertpapiere, Finanzanlagen oder Strategien einzelner Kunden bestimmt. Der Empfänger dieses Berichtes muss seine eigenen unabhängigen Entscheidungen hinsichtlich einzelner Wertpapiere oder Finanzanlagen treffen. Jones Lang LaSalle übernimmt keine Haftung für direkte oder indirekte Schäden, die aus Ungenauigkeiten, Unvollständigkeiten oder Fehlern in diesem Bericht entstehen.