



## Transaktionsbestmarke geknackt

*Logistikimmobilien sind endgültig als Asset-Klasse in Deutschland etabliert*

3,6 Mrd. Euro - so hoch ist das Transaktionsvolumen, das 2014 allein mit Logistikimmobilien in Deutschland erzielt wurde und mit dem diese Anlageform endgültig in der Asset-Klasse angekommen ist. Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase suchen Investoren nach rentablen Anlagemöglichkeiten bei kalkulierbarem Risiko und finden diese zunehmend in Logistikimmobilien, die inzwischen eine attraktive Alternative zu anderen Immobilienklassen wie Büro und Einzelhandel darstellen.

"Logistikimmobilien bergen in reifen Märkten deutlich weniger Risiken als angenommen und weisen vielmehr relativ geringe Volatilitäten auf", erklärt Nikolai Windhäuser, Leiter der Stuttgarter Loginvest-Niederlassung. "Damit sind sie risikoärmer als andere Asset-Klassen und bringen höhere Renditen."

Investmentmanager und Projektentwickler zählen zu den stärksten Käufergruppen. Die aktivste Käufergruppe bilden die institutionellen Investoren. "Aber auch Privatinvestoren, Family Offices und Value-Add-Investoren entdecken die Logistikimmobilie zunehmend für sich", so Nikolai Windhäuser. Kleinere Objekte unter der 10-Millionen-Euro-Grenze werden zum Beispiel gern von vermögenden Privatpersonen gekauft.

Wie Loginvest feststellt, drängen vermehrt Investoren aus dem Ausland (wie zuletzt in 2006 und 2007) auf den Markt bzw. lenken deutsche Fondsanbieter ausländische Kapitalströme in den deutschen Markt. Bei großen Transaktionen ist der Anteil ausländischer Investoren inzwischen fast doppelt so hoch wie der Anteil heimischer Investoren. So waren 2013 ausländische Investoren mit knapp 50 Prozent am gesamten Transaktionsvolumen beteiligt, in 2014 waren es bereits 65 Prozent, während in anderen Asset-Klassen der Anteil ausländischer Investoren nur um die 30 Prozent ausmacht.

"Die große Nachfrage nach Core und Core Plus Objekten mit den klassischen Anforderungen kann dabei längst nicht mehr befriedigt werden", sagt Nikolai Windhäuser. Dass viele Eigentümer ihre Objekte aufgrund fehlender Anlagealternativen halten, führe zu einer weiteren Verknappung des Angebotes. Neue Objekte wiederum seien oft noch nicht im Verkaufsstadium und viele Investoren weichen daher auch auf kleinere Hallen aus älteren Baujahren und mit kürzeren Mietvertragslaufzeiten aus - mit dem Ergebnis, dass mehr Transaktionen im gewerblichen Non-Core / Value Add-Segment getätigt werden. Auch die sogenannten B- und C-Standorte sind momentan leichter und zu deutlich höheren Kaufpreisen als im langjährigen Vergleich zu platzierten.

Damit ist für Verkäufer von Logistikimmobilien ein optimaler Zeitpunkt, um Objekte mit kleineren Volumen zwischen fünf und 15 Millionen Euro sowie mit kürzeren Laufzeiten von zwei bis fünf Jahren auf dem Investmentmarkt zu platzieren. Für Unternehmen ist der Zeitpunkt ideal, nicht mehr zwingend betriebsnotwendige Standorte im Rahmen eines Sales-and-Lease-Back-Geschäftes zu sehr guten Preisen zu verkaufen. "Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Logistikimmobilien weiter steigen wird und erwarten für 2015 ein Transaktionsvolumen auf gleich hohem Niveau, sofern die Niedrigzinsphase weiter anhält, wovon wir ausgehen, und es keine negativen äußeren Einwirkungen auf den deutschen Markt geben wird", erklärt Nikolai Windhäuser. "Der Wettbewerb nicht nur um die besten Objekte verschärft sich."

Ausführliche Informationen zur Investmententwicklung aber auch zu vielen weiteren Themen wie unter anderem Lagerhalle mieten Ruhrgebiet , Lagerfläche mieten Mönchengladbach oder Lagerfläche mieten Ruhrgebiet mehr sind auf <http://www.loginvest.de> zu finden.

## Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske  
Münsters Gäßchen 16  
51375 Leverkusen

wavepoint.de  
info@wavepoint.de

## Firmenkontakt

Loginvest GmbH

Herr Kuno Neumeier  
Oberanger 24  
80331 München

loginvest.de  
immobilien@loginvest.de

Die Loginvest GmbH, Spezialist für Logistikprozess- und Logistikimmobilienberatung mit Sitz in München, bietet "individuellen Service von Logistikern für Logistiker". Schwerpunkte setzt das Unternehmen auf die Vermarktung von Lagerflächen in ganz Deutschland sowie die Prozessberatung und Optimierung von logistischen Abläufen für Unternehmen. Dabei sieht sich die Loginvest GmbH als Ansprechpartner für potenzielle Mieter auf einem bestehenden Vermietungsmarkt wie auch für Investoren und Entwickler auf dem Kapitalmarkt. Mit der Schwesterfirma Loginvest Concept geht das Unternehmen einen Schritt weiter und bietet Standortmarketing für Logistikstandorte sowie Beratungsdienstleistungen für Unternehmen und öffentliche Einrichtungen rund um das Thema Logistikimmobilien und -standorte.