

G 20858  
November/Dezember 2018  
Art.-Nr. 21832806  
ISSN 0938-0175

# GUG

## Grundstücksmarkt und Grundstückswert

6 ■ 2018

[www.gug-aktuell.de](http://www.gug-aktuell.de)

Zeitschrift für  
Immobilienwirtschaft  
Bodenpolitik und  
Wertermittlung

Herausgeber:  
Dr. Daniela Schaper  
MinRat a.D. Prof. Dipl.-Ing.  
Wolfgang Kleiber

### Aus dem Inhalt

■ **Bewertung von Logistikimmobilien**

Tobias Gilich/Christoph Waurich/  
Tabea Mürmann  
Seite 329

■ **Wohnbauland als Engpassfaktor für  
den Wohnungsneubau – Transaktions-  
daten der Gutachterausschüsse als  
Frühindikator**

Peter Ache/Matthias Waltersbacher  
Seite 339

■ **Folgekosten – vom Aufwen-  
dungsersatz zur sozialgerechten  
Bodennutzung**

Jürgen Busse  
Seite 348

■ **NHK 2010 in der Beleihungswert-  
ermittlung**

Falk Habel/Brigitte Kleinmann  
Seite 353

■ **Betriebskosten im Lebenszyklus von  
Immobilien optimieren**

Andrea Pelzeter  
Seite 359



Werner Verlag

# Bewertung von Logistikimmobilien

Tobias Gilich/  
Christoph Waurich/  
Tabea Mürmann,  
Hannover

Die Logistikimmobilie hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zu einer etablierten Anlageklasse entwickelt und einen gesteigerten Bedarf an Bewertungen ausgelöst. Im Rahmen der Wertermittlung sind die spezifischen wertrelevanten Faktoren von Logistikimmobilien zu analysieren und dahingehend zu beurteilen, inwieweit diese marktüblichen Standards genügen oder von diesen abweichen. Aus dieser Analyse wird die den Verkehrs-/Marktwert bestimmende Risikobeurteilung abgeleitet, sodass eine marktgerechte Einordnung in das örtliche Preisgefüge erfolgen kann. Die Risikobeurteilung und Einordnung in das örtliche Preisgefüge bilden die Basis für die Ansätze der maßgeblichen Bewertungsparameter. Dieser Beitrag beschäftigt sich mit den aktuellen Entwicklungen des Logistikimmobilienmarktes, verdeutlicht wesentliche Anforderungen hinsichtlich Standort und Objekttyp und geht sodann auf die Bewertung von Logistikimmobilien ein.

## 1. Einleitung

### 1.1 Etymologie und Definition des Begriffs Logistik

In seinem Ursprung leitet sich der Begriff Logistik aus dem französischen »loger« ab und bedeutet übersetzt so viel wie »ein Quartier machen«. Das Wort »loger« fasste im frühen Zeitalter alle Aktivitäten zusammen, die notwendig waren, um die Truppe mit militärischen Notwendigkeiten zu versorgen sowie die Wartung und Reparatur von militärischen Gütern sicherzustellen. Die Wortherkunft stammt demzufolge aus dem Militärischen und wurde erst im Laufe der Zeit auf die Wirtschaft übertragen.

Die Logistik ist aufgrund der zunehmenden Komplexität wirtschaftlicher Prozesse, wie sich permanent erhöhende Kundenanforderungen und sich verkomplizierende Produktionsplanungsprozesse, bis heute schwer einzugrenzen. Der oft zitierte Wirtschaftswissenschaftler *Edward Plowman* hat Logistik definiert als das richtige Gut, in der richtigen Menge, im richtigen Zustand, am richtigen Ort, zur richtigen Zeit, für den richtigen Kunden zu den richtigen Kosten, zur Verfügung zu stellen (Seven-Rights-Definition).<sup>1</sup> Kurz gesagt sorgt die Logistik weltweit dafür, dass Güter und Waren dort sind, wo sie gebraucht werden.<sup>2</sup> Oft wird im Zusammenhang mit Logistik der Begriff Supply Chain verwendet. Die Supply Chain bezeichnet die gesamte Wertschöpfungskette eines Gutes und umfasst dabei die einzelnen Fertigungs- und Absatzstufen von der Rohstoffgewinnung über den Produktionsprozess bis hin zum Absatz und die Auslieferung an den Kunden.<sup>3</sup>

Schwemmer verbildlicht die Logistik wie Faszien in einem menschlichen Körper. Die Logistik stützt das Wirtschaftssystem und wird im Gegenzug durch das Wirtschaftssystem gestützt. Die gegenseitige Abhängigkeit kommt insbesondere in Zeiten von Wirtschaftskrisen zum Ausdruck. Die Logistik vernetzt sämtliche Wirtschaftszweige miteinander, was sie zu einer Querschnittsbranche macht.<sup>4</sup> Die Logistikwirtschaft gewinnt in allen Bereichen des Lebens an Bedeutung, insbesondere wenn es um die Themen Wettbewerbsfähigkeit, Nachhaltigkeit sowie globales Netzwerken und Verstehen geht. Das weltweite Zusammenrücken der Wirtschaft wäre ohne die Unterstützung der Logistik undenkbar.<sup>5</sup>

### 1.2 Auswirkungen aktueller Megatrends und Marktentwicklungen auf die Logistik

Megatrends wie die Globalisierung, der Nachhaltigkeitsgedanke, der Demographische Wandel, der technologische Fortschritt, die Digitalisierung sowie der verstärkte Drang zur Individualisierung, wirken sich stark auf unsere Lebensbereiche aus und gelten als Einflussfaktoren auf aktuelle und zukünftige Marktentwicklungen. Vor allem die 4. Industrielle Revolution ist es, die uns als Gesellschaft sowie die Wirt-

1 *Borutta/Baum/Wehking*, Trend-Report Logistikimmobilien. In: Der Immobilienbewerter 4/2016, S. 3.

2 HypZert Fachgruppe Logistik 2013, S. 11.

3 *Klaus/Krieger/Krupp*, Gabler Lexikon Logistik, 2012, S. 549.

4 *Schwemmer*, TOP 100 der Logistik, 2016, S. VII.

5 *Lehmacher*, Wie Logistik unser Leben prägt, 2013, S. 128 f.

schaftswelt vor große Herausforderung stellt. Die Logistik ist als Querschnittsbranche das Bindeglied zwischen den einzelnen Marktteilnehmern untereinander und ist von den aktuellen Megatrends besonders betroffen.

Die digitale Transformation wird mit dem Internet of Things, Big Data, der künstlichen Intelligenz und kognitiven Systemen in den kommenden Jahren wohl die Hauptherausforderung von Logistikern sein. Die zunehmend erforderliche Informations- und Datentransparenz wird es Logistikern zukünftig einfacher machen, mit Unternehmen innerhalb der Supply Chain via Datenaustausch reibungslos zu kommunizieren. Eine hohe Datentransparenz wird zum einen die Basis für betriebsinterne Optimierungen schaffen und darüber hinaus zur gewünschten Kundenzufriedenheit und -bindung führen können.

Darüber hinaus verändert das Internet Kundenerwartungen radikal. Der Kunde des 21. Jahrhunderts erwartet enorm viel vom Einzelhandel, da er in direkter Konkurrenz zum florierenden E-Commerce steht. Leistungsfähige Kurier-, Express- und Paketdienstleister (KEP-Dienste) ermöglichen, dass Produkte den Kunden noch am selben Tag erreichen. Bequemlichkeit, Transparenz, Verfügbarkeit, Geschwindigkeit und Individualität sind zentrale Ansprüche des Konsumenten von heute. Für Händler, ganz gleich ob online oder stationär, ergibt sich hieraus die Konsequenz auf Trends am Markt unverzüglich reagieren zu können.<sup>6</sup> Durch das wachsende Anspruchsdenken der Kunden und die vermehrte Inanspruchnahme von E-Commerce und Lieferservices, ergeben sich insbesondere in den Ballungszentren vermehrt Staus, Infrastrukturengpässe, Flächenknappheit und weniger Parkmöglichkeiten. Die Anzahl der benötigten Zustellversuche bleibt für KEP-Dienstleister der Hauptkostentreiber. Entsprechend bauen sie ihre Zustellstrategien weiter aus, um den Kostentreiber Zeit einzudämmen (last mile logistics).

Fest steht: Die Gesellschaft und Wirtschaftswelt befinden sich in einem Wandel. Die Logistikbranche steht dabei als verbindendes Element und Querschnittsbranche vor zahlreichen Herausforderungen.

## 2. Der Logistikmarkt in Europa und Deutschland

### 2.1 Transportwege des europäischen Logistikmarktes

Die Seewege waren im Jahr 2015, gemessen an der Güterverkehrsleistung, die wichtigsten Transportwege, um Güter von Europa aus in den Rest der Welt zu exportieren. Bezogen auf den Export fiel ein Anteil von etwa 79 % auf die Seewege, beim Import waren es rd. 73 %. Der Transport über die Straße war mit ca. 13 % beim Export bzw. rd. 15 % beim Import der zweithäufigste gewählte Transportweg. Lieferungen via Schiene, Binnengewässer, Rohrleitungen und über Luftwege nahmen mit jeweils unter rd. 4 % untergeordnete Rollen ein.

Innerhalb Europas erfolgte der Großteil an logistischen Transportdienstleistungen hingegen auf der Straße (ca. 51 %). Der zweitgrößte Anteil fiel mit etwa 33 % auf die Seewege, gefolgt

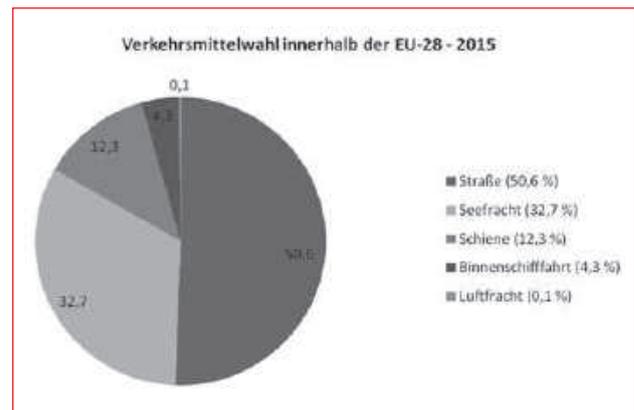


Abb. 1: Verkehrsmittelwahl innerhalb der EU-28 in 2015

von dem Transport via Schiene (rd. 12 %) und der Binnenschifffahrt mit gut 4 % Anteil an der gesamten Binnungsverkehrsleistung. Die Luftwege gehen in der Gesamtbetrachtung unter.<sup>7</sup>

Die Verteilung der Güterverkehrsleistung mit Seewegen und Straßen an der Spitze unterstreicht die Bedeutung von Häfen und Fernstraßen als wichtige Schnittstellen bzw. Adern des globalen Warenverkehrs.

### 2.2 Verteilung des Logistikmarktvolumens

Die wirtschaftlichen Kennziffern belegen die enorm wichtige ökonomische Bedeutung der Logistikindustrie. Europaweit betrug der Umsatz im Jahr 2016 etwa 1.050 Mrd. € und wuchs im Vorjahresvergleich um etwa 1,9 %. Das Gesamtvolumen von Logistikdienstleistungen in Europa belief sich auf 7 % des kumulierten BIP. Abbildung 2 zeigt die einzelnen europäischen Länder nach Anteilen am Gesamtvolumen des Logistikmarktes in absteigender Reihenfolge. Deutschland trug als Spitzenreiter mit etwa 259 Mrd. € und damit gut einem Viertel des Gesamtvolumens zum Geschehen bei. Zweitstärkstes Land war mit etwa 139 Mrd. € und 13 % Anteil Großbritannien, gefolgt von Frankreich mit etwa 130 Mrd. € bzw. gut 12 % Anteil.<sup>8</sup>

### 2.3 Der Logistikmarkt Deutschland

In Deutschland ist die Logistikbranche hinter der Automobilindustrie und dem Handel der drittgrößte Wirtschaftsbereich.<sup>9</sup> Im Laufe der letzten 20 Jahre haben sich die ökonomischen Rahmenbedingungen für Deutschland spürbar verändert. Neben der EU-Osterweiterung durch die Wiedervereinigung Deutschlands und der Globalisierung von Produktion und Güterströmen veränderte sich die strategische

<sup>6</sup> Lehmann, Wie Logistik unser Leben prägt, 2013, S. 1.

<sup>7</sup> Eurostat, Mai 2017, abgerufen auf [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Freight\\_transport\\_statistics\\_-\\_modal\\_split](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Freight_transport_statistics_-_modal_split) am 01.04.2018.

<sup>8</sup> Schwemmer, TOP 100 in European Transport and Logistics Services, 2017/2018, S. 1, 33.

<sup>9</sup> Fischer/Wellstein, Volkswirtschaftliche Bedeutung der Logistikbranche in Deutschland. In: Münchow, Malte Maria (Hrsg.), Kompendium der Logistikimmobilie, 2016, S. 15.

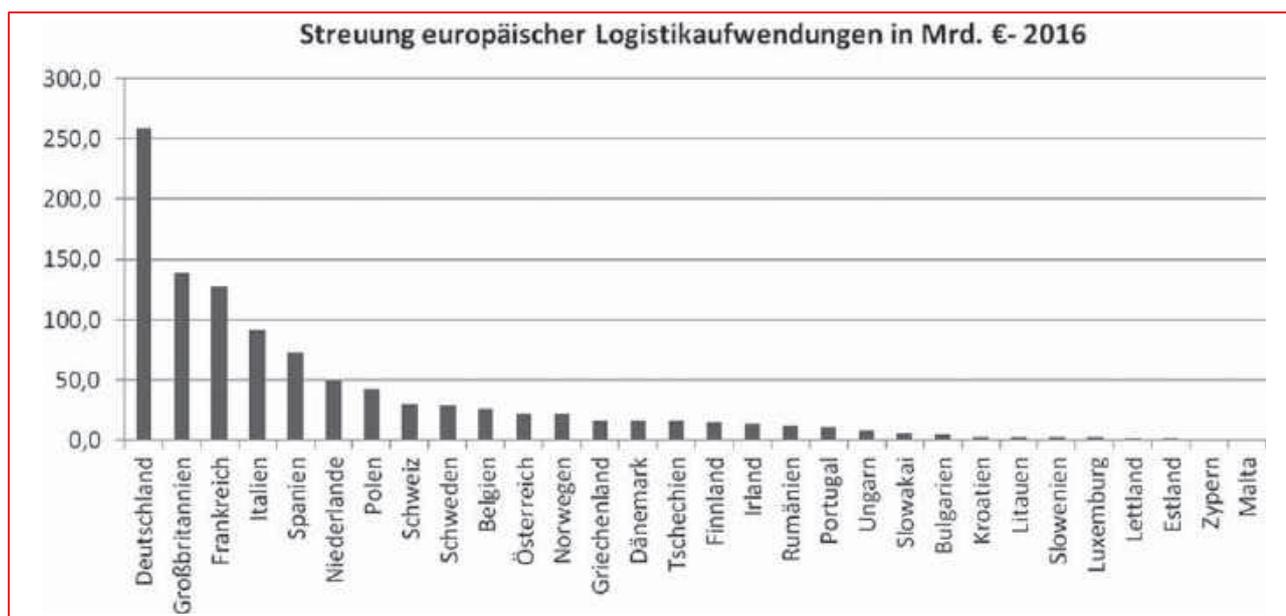


Abb. 2: Logistikvolumen in Europa nach Ländern in Mrd. €, 2016; Quelle: Schwemmer, TOP 100 in European Transport and Logistics Services 2017/2018

Vorgehensweise von Industrie und Handel. Sie fokussierten sich zunehmend auf ihre Kernprozesse und begannen damit Arbeitsbereiche an externe Unternehmen auszulagern (Outsourcing). Mit diesen Entwicklungen stieg der Bedarf an logistischen Dienstleistungen stetig an. Mit der Öffnung der Weltmärkte stieg der Druck auf Unternehmen, ihre Leistungen zu optimieren. Abläufe mussten effizienter gestaltet werden, sodass sich die Logistik im globalen Wettbewerb zu einem enorm wichtigen Stellhebel entwickelte.<sup>10</sup> Starke Industrien wie die Automobilbranche, die Chemie oder der Maschinenbau erfordern eine starke internationale Vernetzung, die eine hohe Nachfrage nach logistischen Dienstleistungen nach sich ziehen.<sup>11</sup> Die wichtigsten Handelspartner der Bundesrepublik Deutschland sind die angrenzenden Nachbarstaaten, Großbritannien, China und die USA. Dabei ist China außerhalb von Europa Deutschlands wichtigster Handelspartner.<sup>12</sup> Im Jahr 2017 exportierte die Bundesrepublik Waren im Wert von rd. 1.279 Mrd. € und importierte Waren im Wert von ca. 1.034 Mrd. €. Die deutsche Wirtschaft ist damit im hohen Maße exportorientiert. Mit dem Wert aus 2016 wurde ein neuer Rekordüberschuss der Handelsbilanz erzielt.<sup>13</sup> Abbildung 3 veranschaulicht die Entwicklung der Export- und Importzahlen für Deutschland sowie die Veränderung des deutschen Logistikmarkt volumens der letzten 20 Jahre und verbildlicht die Anfälligkeit bei wirtschaftlichen Krisenzeiten (s. Jahr 2009, Einbruch zum Zeitpunkt der weltweiten Finanzkrise).

Mit gestiegenen Export- und Importzahlen wuchs in den vergangenen zwei Dekaden auch der allgemeine Logistikbedarf weiter an. Getrieben durch die aktuellen Megatrends und Marktentwicklungen ist davon auszugehen, dass der Bedarf an logistischen Dienstleistungen weiter steigen wird.

Die konjunkturelle Dynamik auf dem deutschen Logistikmarkt bleibt aufwärtsgerichtet, auch wenn sich die Wachstumskurve allmählich etwas abflacht. Der durch das Institut für Weltwirtschaft und der Bundesvereinigung Logistik ermittelte Gesamtindikator für die deutsche Logistikbranche stieg im vierten Quartal des Jahres 2017 gegenüber dem Vorquartal leicht um 1,6 Punkte. Grund für die positive Entwicklung ist eine günstigere Einschätzung der Geschäftssituation. Dennoch liegt der aktuelle Wert mit rd. 112,6 Punkten weiterhin über dem langjährigen Durchschnittsniveau.<sup>14</sup>

Die Entwicklung des Gesamtindikators Logistik bis zum vierten Quartal 2017 kann Abbildung 4 entnommen werden.

## 2.4 Die deutsche Logistikwirtschaft in Marktsegmenten

Die Logistikwirtschaft lässt sich grob in 13 Teilmärkte segmentieren. Dabei erfolgt die Abgrenzung nach den Bedarfen an logistischen Leistungen. Sie differenzieren sich nach der notwendigen Transportart und der geforderte Leistung. Die Geschwindigkeit, Zuverlässigkeit oder der Zielort sind entscheidende Merkmale, die ein Logistiker bei der Wahl des

<sup>10</sup> Hollung, Logistikimmobilien in der Bewertungspraxis. In: Kille/Meißner (Hrsg.), Logistik trifft Digitalisierung 2016, S. 295.

<sup>11</sup> Initiative Logistikimmobilien Logix GmbH, Logistikimmobilien. Dreh- und Angelpunkte der Supply Chain, 2016, S. 20.

<sup>12</sup> Fischer/Wellstein, Volkswirtschaftliche Bedeutung der Logistikbranche in Deutschland. In: Münchow, Malte Maria (Hrsg.): Kompendium der Logistikimmobilie, 2016, S. 16.

<sup>13</sup> Bundeszentrale für politische Bildung 2017, www.bpb.de; Abrufdatum 04.04.2018.

<sup>14</sup> Bundesvereinigung Logistik (BVL), 2017, Logistikindikator für das 4. Quartal 2017.

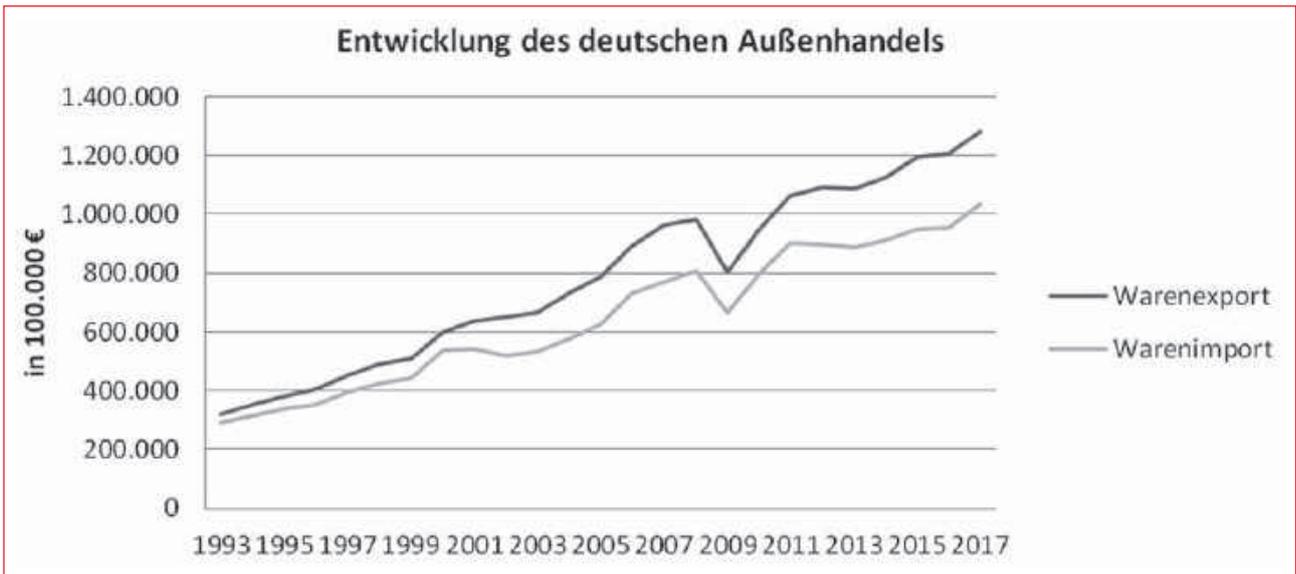


Abb. 3: Entwicklung des deutschen Außenhandels; Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung 2017

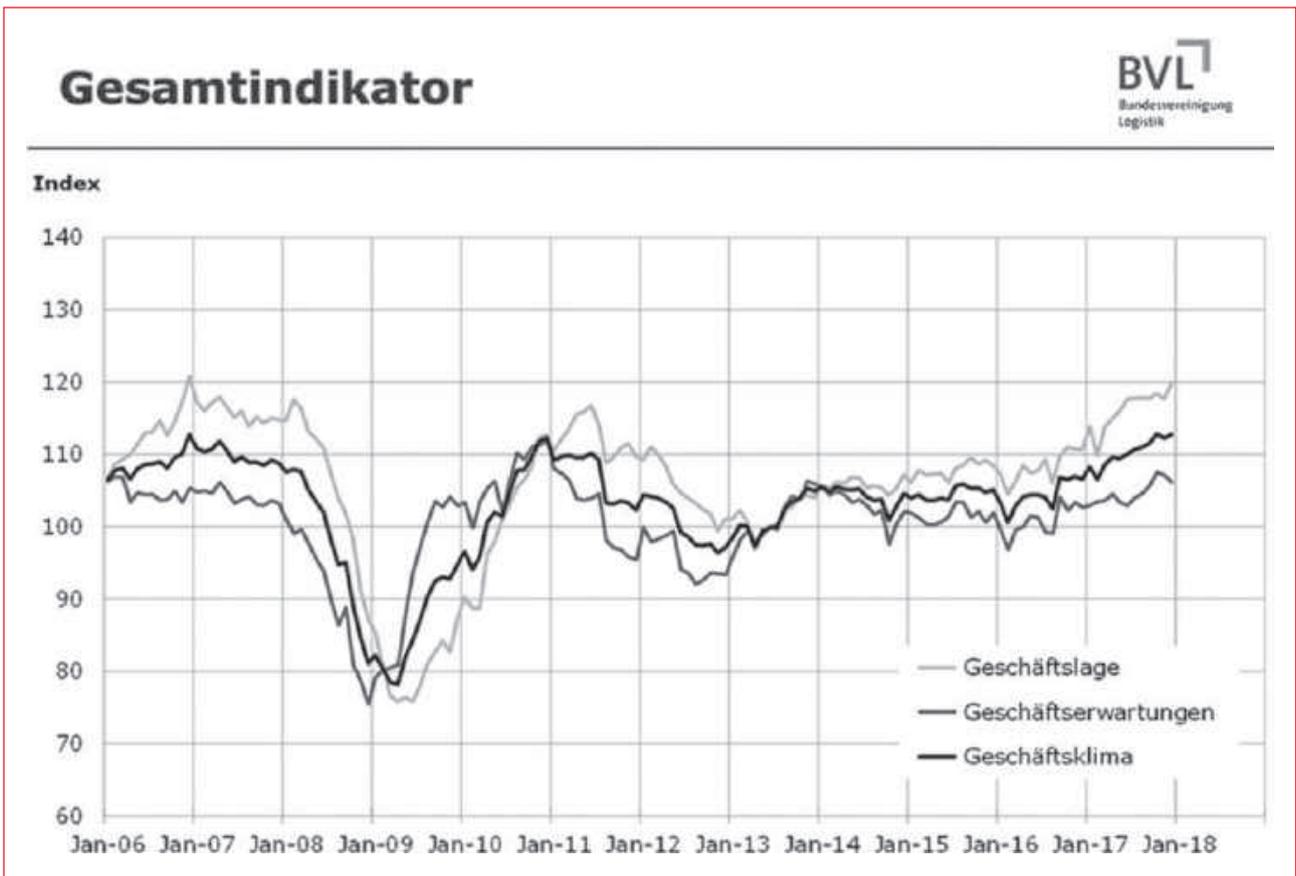


Abb. 4: Gesamtindikator Logistik; Quelle: Bundesvereinigung Logistik (BVL) e.V., www.bvl.de; Abrufdatum 04.04.2018

Transportmittels berücksichtigen muss. Darüber hinaus beeinflussen notwendige Lager-, Umschlags- und Mehrwertdienstleistungen den Transportprozess. Der größte Anteil am Marktvolumen entfiel im Jahr 2015 mit etwa 29 % auf das Segment »Industrielle Kontraktlogistik, Produktions- und Ersatzteilversorgungslogistik«. Rang zwei und drei belegten

die Teilmärkte Konsumgüterdistribution und -kontraktlogistik (rd. 11 %) und Terminaldienstleistungen (rd. 10 %). Daneben ließen sich kleinere Segmente mit geringerem Anteil am Gesamtvolumen verzeichnen.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Schwemmer, TOP 100 der Logistik 2016, S. 83–88.

Die von dem derzeitigen Wandel stark betroffene KEP-Branche profitiert von dem wachsenden E-Commerce-Geschäft besonders und steht aktuell vor der Aufgabe, ihre logistischen Prozesse neu zu erfinden. Sie bietet Lieferservices nach Abschluss der Produktion und Verpackung eines Gutes zum Endkunden an und ist u.a. daran versucht, die Effizienz des Paketumschlags zu steigern. Insgesamt fiel in 2015 jedoch nur ein Anteil von gut 7 % auf die KEP-Branche, sodass die rasante Entwicklung des E-Commerce-Marktes den Logistikmarkt als Ganzes nur leicht beeinflusst.

Die Anzahl der Segmente zeigt den umfangreichen Mix an Teilmärkten innerhalb der Logistikbranche, deren logistische Prozesse sich unterscheiden. Ein Großteil der Teilmärkte kommt mit der Lagerung und Distribution aus. Ein kleinerer Anteil benötigt zur Abwicklung seiner Logistik darüber hinaus den Umschlag.

### 3. Mietflächen- und Investmentmarkt Deutschland

Deutschland gehört innerhalb Europas zu einem der Top-Logistikstandorte. Der Flächenumsatz auf dem deutschen Lager- und Logistikflächenmarkt wird im Jahr 2017 mit insgesamt rd. 6,5 Mio. m<sup>2</sup> angegeben. Der Rekordwert des Vorjahres wurde damit um rd. 3 % verfehlt, der zehnjährige Durchschnittswert konnte aber dennoch um rd. 33 % übertroffen werden. An den Top 5 Logistikstandorten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München) wurde ein Flächenumsatz von rd. 2,03 Mio. m<sup>2</sup> erzielt, was gegenüber dem Vorjahreszeitraum einem Rückgang um rd. 3 % entspricht. Einen Zuwachs verzeichneten dabei die Regionen Düsseldorf und Frankfurt, während in Hamburg und München ein Rückgang und in Berlin ein etwa stabiler Wert registriert wurden. Das Angebot an kurzfristig verfügbaren Flächen ist an den Top-Standorten weiterhin gering. Im Jahr 2017 wurden rd. 1 Mio. m<sup>2</sup> neue Lagerfläche errichtet, von denen zum Zeitpunkt der Fertigstellung lediglich rd. 16 % verfügbar waren. Aktuell befinden sich rd. 630.000 m<sup>2</sup> im Bau, wovon noch rd. 33 % zur Verfügung stehen. Besonders Unternehmen aus der Branche Transport, Verkehr und Lagerhaltung dominierten im Jahr 2017 mit rd. 40 % des Flächenumsatzes den Logistikmarkt an den Top-Standorten, gefolgt von Handelsunternehmen mit rd. 23 % und Industrieunternehmen mit einem Anteil von rd. 22 %. Außerhalb der fünf Top-Standorte wurde ein Flächenumsatz von rd. 4,46 Mio. m<sup>2</sup> erzielt, was das zweitbeste Ergebnis der vergangenen zehn Jahre darstellt. Die stärkste Region war mit einem Flächenumsatz von rd. 550.000 m<sup>2</sup> das Ruhrgebiet, gefolgt von den Regionen Hannover/Braunschweig mit rd. 374.000 m<sup>2</sup> und Mönchengladbach mit rd. 353.000 m<sup>2</sup>. Für das Jahr 2018 wird aufgrund der weiterhin hohen Flächennachfrage und der guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen davon ausgegangen, dass erneut ein Lager- und Logistikflächenumsatz im Bereich von etwa 6 Mio. m<sup>2</sup> erreicht werden kann.<sup>16</sup>

Die 2016 beobachtete Dynamik des deutschen Gewerbeimmobilien-Investmentmarktes setzte sich auch im Verlauf des Jahres 2017 weiter fort. Das Transaktionsvolumen für das Ge-

samtjahr 2017 wird mit 56,8 Mrd. € beziffert, was einem Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von 7 % entspricht. Lager- und Logistikimmobilien nahmen dabei einen Anteil von rd. 15 % (rd. 8,7 Mrd. €) am gesamten Transaktionsvolumen ein.

Die stärkste Käufergruppe im Jahr 2017 waren Asset-/Fondsmanager mit einem Anteil am Transaktionsvolumen von rd. 31 %, gefolgt von Offenen Immobilienfonds/Spezialfonds mit rd. 20 %. Die Nachfrage internationaler Investoren hat sich zuletzt deutlich erhöht, sodass auf ausländische Käufer ein Anteil von etwa 49 % des Investitionsvolumens entfällt. Im Logistiksegment dominierten im Laufe des Jahres 2017 besonders großvolumige Portfoliotransaktionen das Marktgeschehen. Etwa 6,23 Mrd. € bzw. rd. 72 % des auf Lager- und Logistikimmobilien entfallenden Transaktionsvolumens verteilt sich auf Paketverkäufe. Auch der Logistikinvestmentmarkt war stark durch internationale Investoren geprägt, die einen Anteil von rd. 72 % des Gesamtvolumens ausmachten.<sup>17</sup>

Aufgrund des gestiegenen Interesses seitens in- und ausländischer Investoren am Logistikimmobilienstandort Deutschland und sich stetig verknappender Produktverfügbarkeiten steigt der Druck auf die Renditen weiter. Gegenüber dem Vorquartal sind die Nettoanfangsrenditen im vierten Quartal 2017 um 20 Basispunkte auf 4,5 % gesunken.<sup>18</sup>

### 4. Bewertung von Logistikimmobilien

Die Logistikimmobilie hat sich durch das starke Wachstum des Logistiksektors in den vergangenen Jahrzehnten zu einer etablierten Immobilien- als auch Anlageklasse entwickelt und einen entsprechenden Bedarf an Bewertungen ausgelöst. Eine sachgerechte Bewertung erfordert dabei die Kenntnis über die spezifischen wertrelevanten Faktoren von Logistikimmobilien.

Die Bewertung kann dabei nach verschiedenen Methoden erfolgen. Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich auf die Verkehrs-/Marktwertermittlung gemäß den Bewertungsverfahren der ImmoWertV. Eine Bewertung anhand anderer Bewertungsmethoden (z.B. Investment Method, DCF etc.) führt bei sachgerechter Berücksichtigung der wertrelevanten Faktoren und der Beachtung marktüblicher Gegebenheiten zum selben Ergebnis.

Da die Preisbildung von Logistikimmobilien auf Basis der zu erzielenden Erträge erfolgt, wird der Verkehrs-/Marktwert den üblichen Marktgepflogenheiten entsprechend aus dem Ertragswertverfahren abgeleitet. Dem Sachwertverfahren kommt in der Praxis – schon aufgrund fehlender Sachwertfaktoren – lediglich eine stützende bzw. plausibilisierende Funktion zu. Das Vergleichswertverfahren ist, wie bei renditeorientierten Immobilien üblich, ebenfalls nicht als primäres Verfahren zur Ableitung des Verkehrs-/Marktwertes geeignet. Das Vergleichswertverfahren kann lediglich indirekt über den Vergleich mit üblichen Marktkennziffern (z.B. Verkehrs-/

<sup>16</sup> JLL, Lagerflächenmarktüberblick Deutschland Q4 2017.

<sup>17</sup> JLL, Investmentmarktüberblick Deutschland Q4 2017 und CBRE, Deutschland Investmentmarkt H2. 2017.

<sup>18</sup> JLL, Investmentmarktüberblick Deutschland Q4 2017 und IZ, Logistikobjekte begehrt wie nie zuvor, Ausgabe 42/2017.

Marktwert pro m<sup>2</sup> Mietfläche bzw. Capital-Value, Renditen, Kaufpreisfaktoren etc.) zur Plausibilisierung des Bewertungsergebnisses herangezogen werden.

Bei der Bewertung sind die spezifischen wertrelevanten Faktoren von Logistikimmobilien zu analysieren und es ist im Gutachten darzustellen, inwieweit diese marktüblichen Standards genügen oder von diesen abweichen. Aus dieser Analyse wird die den Verkehrs-/Marktwert bestimmende Risikobeurteilung (Marktgängigkeit, Vermietbarkeit und Drittverwendungsfähigkeit etc.) abgeleitet und es erfolgt die entsprechende Einordnung in das örtliche Preisgefüge. Die Risikobeurteilung und Einordnung in das örtliche Preisgefüge bilden nachfolgend die Basis für die Ansätze der maßgeblichen Bewertungsparameter (Miete, Fläche, Liegenschaftszinssatz, Bewirtschaftungskosten, Restnutzungsdauer und Bodenwert). Die wertrelevanten Faktoren lassen sich dabei analog dem üblichen Aufbau eines Gutachtens in die Kategorien Lage/Grundstück, Gebäude und Vermietungssituation unterteilen. Beispielhaft wäre eine Logistikimmobilie deren wertrelevanten Faktoren nur noch eingeschränkt marktübliche Standards erfüllen entsprechend risikobehaftet und eher im unteren bis mittleren Bereich des örtlichen Preisgefüges einzuordnen. Die Bewertungsparameter sind entsprechend zu wählen (z.B. niedrige marktübliche Miete, hoher Liegenschaftszinssatz). Wichtig ist, dass das Ergebnis der herangezogenen Bewertungsmethode (z.B. Ertragswertverfahren gemäß ImmoWertV) immer anhand marktüblicher Vergleichskennziffern (Capital-Value, Renditen, Kaufpreisfaktoren) zu plausibilisieren ist, um eine marktgerechte Bewertung zu gewährleisten.

Nachfolgend werden einige hilfreiche Hinweise für die Analyse der wertrelevanten Faktoren und für die Ansätze der Bewertungsparameter gegeben, die den Sachverständigen in seiner Bewertungspraxis unterstützen sollen. Aufgrund der Komplexität des Logistiksektors können die Hinweise lediglich als Einstieg in die Bewertung von Logistikimmobilien dienen.<sup>19</sup>

## 4.1 Standortfaktoren für Logistikimmobilien

Der Standort einer Logistikimmobilie soll deren Funktion als Knotenpunkt innerhalb eines bestehenden Logistiknetzwerkes unterstützen. Die Eignung eines Standortes wird dabei maßgeblich von den individuellen Anforderungen an die Logistikimmobilie (Objekttyp und Funktion) geprägt, wodurch allgemeingültige Aussagen nur begrenzt getroffen werden können.

Insgesamt ist die Nachfrage nach logistikaffinen Standorten in Europa bzw. in Deutschland in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Generell sind die Anforderungen an den Standort der Logistikimmobilie sehr vielschichtig und immer im Zusammenhang mit dem jeweiligen Gebäudetypen und dessen Funktion für den Mieter zu beurteilen. Die generellen Attraktivitätskriterien für einen Logistikstandort werden nachfolgend aufgeführt.

### 4.1.1 Grundstücksverfügbarkeit und Beschaffenheit

Logistikimmobilien besitzen infolge ihrer Bauweise im Vergleich zu üblichen Büro- oder Wohnimmobilien einen hohen Flächenbedarf. Neben der grundsätzlichen planungsrechtli-

chen Zulässigkeit von Lagerhäusern und Lagerplätzen innerhalb von Gewerbegebieten nach § 8 BauNVO sowie innerhalb von Industriegebieten nach § 9 BauNVO resultiert aus der Praxis eine je nach Objekttyp notwendige Grundstücksgröße im Bereich von 10.000 bis 30.000 m<sup>2</sup>, wobei in der Regel rd. 50 % der vorliegenden Grundstücksfläche für Rangier-, Andock- und Abstellflächen sowie für Parkplätze benötigt werden. Zudem ist das Grundstück bevorzugt regelmäßig geschnitten und überwiegend höhengleich.

### 4.1.2 Verkehrsanbindung

Neben der reinen Verfügbarkeit von Grundstücken stellt die geeignete Verkehrsanbindung des Grundstücks ein entscheidendes Kriterium für eine erfolgreiche logistische Nutzung dar. Neben der reinen schwerlastfähigen Anbindung an Hauptverkehrsadern wie Autobahnkreuzen, Frachtflughäfen und See- oder Binnenhäfen, kann in Abhängigkeit der Nutzung der Logistikimmobilie auch die Nähe zu potenziellen Auftraggebern (Drittverwendungsfähigkeit) ein bedeutendes Lagekriterium sein. Darüber hinaus kann die Nähe zu Güterverkehrszentren infolge der unterschiedlichen Verkehrsträger an einem Standort (multimodale Verkehrswege) zu Lagevorteilen führen, sofern der jeweilige Gebäudetyp nach seiner Funktion im Logistiknetzwerk des Betreibers eine entsprechende Notwendigkeit dafür aufweist (bspw. Umschlag von standardisierten Containern).

### 4.1.3 Lokale Logistknachfrage

Die Nachfrage nach Logistikdienstleistungen ist eng mit der Anzahl der nach diesen Dienstleistungen nachfragenden Betrieben und Personen im entsprechenden Einzugsgebiet des Logistikdienstleisters verknüpft. Diesbezüglich besitzen insbesondere stark besiedelte Ballungsräume und großflächige Produktionsstätten einen höheren Logistikbesatz und daraus folgend eine bevorzugte Lage im Vergleich zu ländlich geprägten Gebieten.

### 4.1.4 Arbeitskräftepotenzial am Standort

Dem Arbeitskräftepotenzial bzw. der Verfügbarkeit an entsprechend qualifizierten Arbeitnehmern am Standort der Logistikimmobilie kommt eine hohe Bedeutung zu. Neben der reinen Verfügbarkeit von grundsätzlich geeigneten Grundstücken resultiert durch die Errichtung und dem Betrieb einer Logistikimmobilie trotz fortschreitender Automatisierung ein hoher Arbeitskräftebedarf am Standort. Insbesondere Arbeitsplätze im Bereich der Transport- und Zustell-, der Lager- und Umschlags- sowie der kaufmännischen Berufe sind durch entsprechende Logistikunternehmen stark nachgefragt.

## 4.2 Gebäudetypen

Ein wesentlicher Punkt bei der Bewertung von Logistikimmobilien ist eine Differenzierung nach den verschiedenen

<sup>19</sup> Einige weiterführende Informationen können der Internetseite [www.simon-reinhold.de](http://www.simon-reinhold.de) entnommen werden (Rubrik Verweise → Logistik).

Typen und damit verbundenen Funktionen von Logistikimmobilien. So kann beispielweise das marktübliche Mietniveau von Lager-/Distributionsimmobilien nicht mit dem marktüblichen Mietniveau von Umschlagimmobilien verglichen werden.

Von einer Logistikimmobilie spricht man im weitesten Sinne dann, wenn der Logistikflächenanteil innerhalb des Objektes über 50 % liegt. Die vormals lediglich als »Lagerhalle« verkannte Assetklasse hat sich in den letzten Jahren zunehmend professionalisiert und orientiert sich nunmehr an den Nutzeranforderungen sowie dem konkreten Nutzungszweck innerhalb des Logistiknetzwerkes des Betreibers. Im Allgemeinen wird zwischen Lager-, Distributions- und Umschlagimmobilien unterschieden. Darüber hinaus gibt es unterschiedliche Sondertypen, Mischformen und hybride Nutzungen, bei denen die Abgrenzung zur Light-Industrial-Immobilie (Lagerung, Produktion, Distribution und Verwaltung) schwierig erscheint. Anzumerken ist, dass die nachfolgend aufgeführten Merkmale und Kennzahlen nur überschlägige Angaben darstellen und im Rahmen der Bewertung jeweils kritisch zu würdigen sind. Generell wirkt sich ein hoher Spezialisierungsgrad negativ auf die Flexibilität des Gebäudetypen und demzufolge auch einschränkend auf die mögliche Drittverwendungsfähigkeit aus. Problematisch stellen sich insbesondere das Erkennen und das Beurteilen der Zukunftsfähigkeit, heutiger als Spezialimmobilien bzw. Sonderformen bezeichneter Objekte, dar.

#### 4.2.1 Lagerimmobilie

Die Lagerimmobilie bildet die Ursprungsform der Logistikimmobilie und dient vorwiegend der Lagerung von Roh- oder Fertigwaren sowie der Durchführung von Mehrwertdienstleistungen. Aus ihrer Funktion resultiert i.d.R. eine räumliche Nähe zu Produktionsbetrieben, mit denen dieser Gebäudetyp innerhalb der Wertschöpfungskette eng verzahnt ist. Konzeptionell unterscheiden sich Lagerimmobilien insbesondere hinsichtlich ihrer geringen Anzahl an Rampentore infolge der ebenerdigen Andienung sowie durch die fehlenden Regalsysteme im Inneren des Objektes. Die üblichen Merkmale der Lagerimmobilie lassen sich wie folgt zusammenfassen:<sup>20</sup>

Hallengröße:	>3.000 m <sup>2</sup> Nfl.	Grundstücksgröße:	mind. 10.000 m <sup>2</sup>
Hallenhöhe und Tiefe:	bis 10 m (UKB), >60–100 m	Verhältnis Grdst./Geb.:	2:1
Stützenraster:	15 × 25 m bis 25 × 25 m	Ausbauverhältnis Nfl./BGF:	rd. 95 %
Verladetoranzahl:	<1 pro 1.000 m <sup>2</sup> Nfl.	Büroflächenanteil:	5–10 %
Tragkraft Hallensole:	mind. 5 t/m <sup>2</sup>	Drittverwendungsfähigkeit:	teilweise eingeschränkt

Tab. 1: Übliche Merkmale einer Lagerimmobilie

#### 4.2.2 Distributionsimmobilie

Die in der Praxis häufig als Zentrallager oder Logistikzentrum benannte Distributionsimmobilie stellt entsprechend ihrer Lager-, Umschlag-, Kommissionier-, Verteil- und Transportfunktion üblicherweise den flächenmäßig größten Gebäudekörper der verschiedenen Logistikimmobilientypen dar. Typischerweise werden die Waren in Distributionshallen von verschiedenen Herstellern zentral gebündelt und anschließend kunden- bzw. auftragspezifisch neu kommissioniert und verladen. Mit dieser Funktion gehen die Notwendigkeit einer größtmöglichen Hallenhöhe und Hallentiefe, einer Regallagerung sowie einer höheren Anzahl an anfahrbaren Verladetoren einher. Darüber hinaus sind die folgenden Merkmale für eine Distributionsimmobilie kennzeichnend:<sup>21</sup>

Hallengröße:	>10.000 m <sup>2</sup> Nfl.	Grundstücksgröße:	mind. 20.000 m <sup>2</sup>
Hallenhöhe und Tiefe:	bis 12 m (UKB), >70–100 m	Verhältnis Grdst./Geb.:	2:1
Stützenraster:	15 × 25 m bis 25 × 25 m	Ausbauverhältnis Nfl./BGF:	rd. 95 %
Verladetoranzahl:	<1 pro 800–1.000 m <sup>2</sup> Nfl.	Büroflächenanteil:	3–8 %
Tragkraft Hallensole:	mind. 5 t/m <sup>2</sup>	Drittverwendungsfähigkeit:	gegeben

Tab. 2: Übliche Merkmale einer Distributionsimmobilie

#### 4.2.3 Umschlagimmobilie – Cross Dock und mechanisierte Zustellbasen

Eine Umschlagimmobilie stellt üblicherweise, infolge der hohen Umschlaggeschwindigkeit von Waren, eine Immobilie ohne langfristige Bestandslagerung dar, die primär durch Netzwerk-Logistikdienstleister aus dem Bereich der Stückgut- und KEP-Logistik (Kurier-Express-Paket) betrieben werden. Insbesondere im KEP-Bereich haben sich in der Vergangenheit zahlreiche Sonderformen (so genannte mechanisierte Zustellbasen) herausgebildet, die über einen noch höheren Automatisierungsgrad und weiter gesteigerte Effizienz beim Warenumschlag verfügen. Die wesentlichen Kriterien einer Umschlagimmobilie resultieren aus der Optimierung des Warenumschlags hinsichtlich Zeit und der dafür benötigter Fläche. Daraus ergeben sich übliche Objektmerkmale wie eine zweiseitige Andienung zum Umschlag von ein- und ausgehenden Waren, eine geringere Hallenhöhe durch den ebenerdigen Warenumschlag ohne Regalsysteme, geringe Hallendimensionierungen zur Gewährleistung von kurzen Wegen sowie eine deutlich höhere Anzahl an Verladetoren, die üblicherweise auch durch Sprinter angefahren werden können. Folgende Merkmale lassen sich für diesen Immobilientyp zusammenfassen:<sup>22</sup>

20 HypZert Fachgruppe Logistik, Typenblätter 2018, S. 2 ff.

21 HypZert Fachgruppe Logistik, Typenblätter 2018, S. 4 ff.

22 HypZert Fachgruppe Logistik, Typenblätter 2018, S. 6 ff.

Hallengröße:	>10.000 m <sup>2</sup> Nfl.	Grundstücks- größe:	mind. 15.000 m <sup>2</sup>
Hallenhöhe und Tiefe:	bis 8 m (UKB), 30–70 m	Verhältnis Grdst./ Geb.:	3:1
Stützenraster:	möglichst Stützenfreiheit	Ausbauverhältnis Nfl./BGF:	rd. 95 %
Verladetor- anzahl:	<1 pro 150–250 m <sup>2</sup> Nfl.	Büroflächenanteil:	bis 15 %
Tragkraft Hallensole:	mind. 5 t/m <sup>2</sup>	Drittverwen- dungsfähigkeit:	nur Um- schlagsnut- zung

Tab. 3: Übliche Merkmale einer Umschlagimmobilie

#### 4.2.4 Speziallogistikimmobilien – Hochregal-, Gefahrgut- und Kühllager

Speziallogistikimmobilien sind Immobilien, die auf die Erfüllung einer konkreten Logistikfunktion abzielen, strengen technischen und gesetzlichen Auflagen unterliegen und gemessen an ihrer Funktion über die dafür am bestmöglichen geeigneten Objekteigenschaften verfügen. Hochregallager vereinen auf einer möglichst kleinen Grundfläche eine hohe Lagerkapazität durch manuell betriebene oder vollautomatisierte Lagersysteme, die i.d.R. mindestens 12 m hoch sind. In Abhängigkeit der gelagerten Ware resultieren insbesondere bei Gefahrgut- und Kühllagern spezielle Lagerbedingungen, die von klassischen Lagerimmobilien abweichen. Neben speziellen Kühl- und Entlüftungssystemen bestehen gesteigerte gesetzliche und technische Anforderungen insbesondere im Bereich des Brandschutzes sowie der Sicherheitstechnik. Eine konkrete Benennung von objektspezifischen allgemein gültigen Merkmalen oder Kennzahlen gestaltet sich durch die Spezialisierung dieses Objekttyps schwierig.

#### 4.2.5 Exkurs: City-Logistik

Die City-Logistik wird auch als die Logistik der »Letzten-Meile« bezeichnet und beinhaltet im Wesentlichen die Zustellung von Lieferungen an den Endkunden im innerstädtischen Bereich. Diese soll insbesondere im KEP-Bereich die Lücke zwischen der Verladung innerhalb der mechanisierten Zustellbasis und der Zustellung der Sendung an den Endkunden auf eine möglichst ökologische und nachhaltige Weise schließen. Das gestiegene Sendungsaufkommen konkurriert dabei mit der eingeschränkten Flächenverfügbarkeit, der Urbanisierung, dem Bevölkerungswachstum und den gestiegenen Umweltauflagen, insbesondere aus den Anforderungen der Luftreinhaltepläne. Aus diesen Problemfeldern haben sich neue alternative Zustellmodelle entwickelt, die sich zum aktuellen Stand noch in der Testphase befinden. Daraus ableitbare Trends der City-Logistik sind die Errichtung von Mini-Hubs (i.d.R. Container der KEP-Dienstleister) im innerstädtischen Bereich, von welchen aus mit Elektrofahrzeugen, Zustellrobotern und Lastenfahrrädern die Sendungsauslieferung an den Endkunden erfolgen soll. Weitere Modelle verfolgen die Idee des »Dark-Storage«. Dabei handelt es sich um die Umnutzung von nicht benötigten Flächen des stationären Einzelhandels hin zu Lagerflächen für KEP-Dienst-

leistungen. Der Erfolg der City-Logistik und die Vereinbarkeit mit den bestehenden ökologischen und infrastrukturellen Problemfeldern gilt es zukünftig weiter zu beobachten.

#### 4.3 Vermietungssituation

Bei einer bestehenden Vermietungssituation ist der vorliegende Mietvertrag in Bezug auf marktübliche Konditionen zu analysieren. Zu den wichtigsten Bestandteilen des Mietvertrags zählen die folgenden Punkte:

- Laufzeit
- Verlängerungs- und Kündigungsoptionen
- Miete
- Incentives (z.B. mietfreie Zeiten)
- Mietfläche
- Wertsicherung
- Nebenkosten
- Einbauten bzw. Zustand bei Rückgabe

Bei den **Mietvertragslaufzeiten** sind am Markt sowohl kürzere Laufzeiten (< 5 Jahre) als auch längere Laufzeiten bis zu 15 Jahren und mehr zu beobachten. Die kürzeren Mietvertragslaufzeiten sind dabei oftmals den Vertragslaufzeiten der Mieter (z.B. Kontraktdienstleister) mit deren Auftraggebern geschuldet. Ein vor Jahren vermuteter Trend zu grundsätzlich kürzeren Mietvertragslaufzeiten hat sich nicht bestätigt. Aufgrund der hohen Nachfrage und einem entsprechend knappen Angebot sind derzeit viele Mieter eher bemüht sich langfristige Flächen zu sichern. Die Länge der Mietvertragslaufzeit kann dabei die Risikobeurteilung und den Verkehrs-/Marktwert der Immobilie insbesondere bei Objekten mit Defiziten bei der Lagequalität deutlich beeinflussen.

Bei der ausgewiesenen **Miete** gilt es zu beachten, dass diese oftmals nur als Gesamtjahresmiete vereinbart wird. Die Miete ist dann zur Plausibilisierung auf die einzelnen Flächenarten (Halle, Mezzanine, Büro-/Verwaltung, Außenlager) sachgerecht zu verteilen. Wichtig ist dabei, dass einer Außenlagerfläche (entspricht nicht der gesamten befestigten Außenfläche) kein zu hoher Mietwert beigemessen wird und dadurch die in der Regel maßgebliche Miete für die Hallenfläche verzerrt wird. Erfahrungsgemäß liegt die Miete für Außenlagerflächen in einem Bereich von ca. 0,25 bis 0,75 €/m<sup>2</sup> pro Monat. Bei der Analyse der Miete ist darüber hinaus darauf zu achten, ob diese Bestandteile für eine bestimmte Investition enthält (z.B. 5 €/m<sup>2</sup> verteilt auf 4 €/m<sup>2</sup> Hallenfläche und 1 €/m<sup>2</sup> für Regaleinbauten). Solche Investitionsmieten werden in der Bewertungspraxis üblicherweise nicht als dauerhaft erzielbar eingeschätzt und über die Mietvertragslaufzeit als Sonderwert erfasst.

**Incentives** werden oftmals in Form mietfreier Zeiten vereinbart. Erfahrungsgemäß liegen diese in einem Bereich von einem Monat pro festem Mietvertragsjahr (ca. 10 % der nominalen Vertragsmiete). Ein überhöhtes Incentive-Niveau (z.B. > 20 % der nominalen Vertragsmiete) kann ein Hinweis auf eine aus verschiedenen Gründen über dem marktüblichen Mietniveau liegende Vertragsmiete sein.

Die **Wertsicherung** der Miete erfolgt in Deutschland üblicherweise jährlich anhand des VPI. Teilweise können aber auch Mietverträge mit entsprechenden Schwellen (z.B. Indexierung erst ab einer Änderung des VPI um mehr als 5 %) oder eingeschränkter Weitergabe des Indexwertes (z.B. 75 % der VPI Veränderung) beobachtet werden. Solche für den Vermieter nachteiligen Vereinbarungen beeinflussen in Marktphasen mit einer starken Nachfrage kaum die Kaufpreisfindung und somit den Verkehrs-/Marktwert. In schwächeren Marktphasen können nachteilige Vereinbarungen jedoch an Bedeutung bei der Risikobeurteilung gewinnen, worauf hingewiesen werden sollte.

Bei den **Nebenkosten** ist auf eine übliche Umlage der Betriebskosten und eine durchaus übliche Beteiligung bei den Verwaltungskosten in einem Bereich von 1 % bis 3 % zu achten. Besonders bei den sonstigen Nebenkosten können sich für den Eigentümer nicht umlagefähige Positionen verstecken, welche bei der Wertermittlung als Sonderwert über die Mietvertragslaufzeit oder ggf. bei den nicht umlagefähigen Betriebskosten zur berücksichtigen sind.

Als marktübliche Basis für die **Mietfläche** wird üblicherweise die Brutto-Grundfläche (BGF) gemäß DIN 277 herangezogen. Bei üblichen Ausbauverhältnissen (Nfl./BGF) in einem Bereich von 95 % ist eine Mietkalkulation auf Basis der BGF hinreichend genau. Bei Projektentwicklungen ist auf eine mögliche Anpassung der Miete auf Basis eines nach Fertigstellung vereinbarten Aufmaßes zu achten. Hier werden oft Schwellen in einem Bereich von 2 % bis 3 % festgelegt, ab der eine entsprechende Anpassung erfolgt.

Vereinbarungen über **Rückbauten** bzw. den Zustand der Immobilie bei Rückgabe sind bei Logistikimmobilien von hoher Bedeutung. Teilweise erfolgen auf Mieterwunsch spezielle Einbauten (z.B. Sortiermaschinen, Laufbänder, Kühlhäuser), welche bei einer Nachvermietung zunächst entfernt werden müssen. Diese Kosten sollten durch den Mieter getragen werden.

#### 4.4 Bewertungsparameter – Bodenwert

Die Bodenwerte für Logistikimmobilien bewegen sich üblicherweise in einem Bereich von 50–150 €/m<sup>2</sup>. In den Logistikknotenpunkten (z.B. Hafen, Flughafen, GVZ etc.) können die Bodenwerte erfahrungsgemäß deutlich über der benannten Spanne liegen. Dies gilt ebenso für Objekte in Stadtnähe oder im Stadtgebiet (z.B. Citylogistik). Dort orientieren sich die Bodenwerte am Bodenwertniveau der umliegenden städtischen Umgebung.

#### 4.5 Bewertungsparameter – Sachwert

Der Sachwertermittlung kommt bei der Wertermittlung für Logistikimmobilien lediglich eine plausibilisierende bzw. stützende Funktion zu. Aufgrund fehlender Sachwertfaktoren wird lediglich der Sachwert vor Marktanpassung und somit auch vor der Berücksichtigung objektspezifischer Besonderheiten ausgewiesen. Die wesentlichen wertrelevanten Faktoren sind die Herstellungskosten (Gebäude, Außenanlagen, Baunebenkosten) und die Nutzungsdauer. In der nachfolgenden

Tabelle werden die in den Typenblättern der HypZert veröffentlichten üblichen Spannen dargestellt. Diese decken sich mit den Erfahrungswerten der Verfasser, wobei darauf hingewiesen wird, dass Herstellungskosten üblicherweise eine hohe Schwankungsbreite aufweisen.<sup>23</sup>

Typ	Herstellungskosten	Baunebenkosten
Lagerimmobilie	350–650 €/m <sup>2</sup> BGF	10–13 %
Distributionsimmobilie	400–800 €/m <sup>2</sup> BGF	10–13 %
Umschlagimmobilie	500–850 €/m <sup>2</sup> BGF	10–13 %

Tab. 4: Übliche Herstellungskosten differenziert nach Gebäudetyp

Bei dem Ansatz für die **Außenanlagen** gilt es zu beachten, dass mit Logistikimmobilien bebaute Grundstücke über großflächige, befestigte und schwerlastfähige Außenanlagen verfügen. Hinzu kommen weitere Elemente wie z.B. aufwendige Zaun- und Schrankenanlagen sowie Lichtmasten. Die bei anderen gewerblich genutzten Objekten oftmals zugrunde gelegte Spannen von 3 % bis 5 % in Bezug auf die Herstellungskosten des Gebäudes können hier oftmals zu kurz greifen. Die Herstellungskosten für (schwerlastfähige) Außenflächen liegen bereits bei ca. 100 €/m<sup>2</sup>.

Die wirtschaftliche Gesamtnutzungsdauer wird in der Bewertungspraxis für marktgängige Objekte in einer Spanne von üblicherweise 30 bis 50 Jahren angesetzt. In Bezug auf das Bewertungsmodell (Ertragswertverfahren) gilt es dabei zu beachten, dass bei wirtschaftlichen Gesamt-/Restnutzungsdauern in einem Bereich von 30 Jahren und weniger der Bodenwert als auch die Restnutzungsdauer selbst an Bedeutung gewinnen und das Bewertungsmodell deutlich weniger auf Veränderungen des Liegenschaftszinssatzes reagiert. In der nachfolgenden Tabelle sind die Angaben bekannter Quellen zu diesem Thema zusammengefasst:

Quelle	Gebäudetyp	Übliche GND
SW-RL	Lager- und Verwaltungsgebäude	40 Jahre (+/- 10 Jahre)
BelWertV	Lagerhallen und Logistikimmobilien	15–40 Jahre
HypZert	Lager/Distribution/Umschlag	bis 40 Jahre (Marktwert)
Pohnert/Ehrenberg/Haase/Horn	Lagerhallen	30–40 Jahre

Tab. 5: Übliche Gesamtnutzungsdauern von Logistikimmobilien

#### 4.6 Bewertungsparameter – Ertragswert

Die wesentlichen wertrelevanten Faktoren im Ertragswertverfahren sind die Miete, der Liegenschaftszinssatz, die Fläche und die Bewirtschaftungskosten. Der Bodenwert als auch die Restnutzungsdauer wurden bereits erläutert.

<sup>23</sup> HypZert Fachgruppe Logistik, Typenblätter 2018, S. 2 ff.

Bei der Ableitung der **marktüblichen Miete** ist neben der Lage- und Gebäudebeschaffenheit insbesondere eine Differenzierung nach den verschiedenen Gebäudetypen von Bedeutung. Die Mieten für großflächige Lager- und Distributionsobjekte außerhalb städtischer Zonen bewegen sich in einem Bereich von etwa 3 bis 7 €/m<sup>2</sup> pro Monat. Mieten im oberen Bereich der Spanne sind dabei in der Nähe von besonderen Logistikstandorten (Häfen, Flughäfen, GVZ) und im Einflussbereich süddeutscher Metropolregionen zu beobachten. Die Mieten für Umschlagobjekte im Bereich städtischer Zonen bewegen sich u.a. aufgrund höherer Bodenwerte in einer Spanne von etwa 7 bis 13 €/m<sup>2</sup> pro Monat. Für zukünftige zentral gelegene City-Logistikobjekte sind entsprechend der Lagequalität und alternativer Nutzungsmöglichkeiten noch höhere Mieten in Orientierung am örtlichen Gewerbemietniveau denkbar (z.B. kleines City-Logistik-Hub innerhalb eines Bürogebäudes). Bei der Ableitung der marktüblichen Miete ist besonders auf übliche Flächenanteile der einzelnen Nutzungskategorien zu achten (Halle, Mezzanine, Büro-/Nebenflächen). Insbesondere zu hohe Büro-/Nebenflächenanteile (> 5 %) können ein Ertragsrisiko darstellen. So werden beispielsweise bei Lager-/Distributionsobjekten für Mieter aus dem E-Commerce Bereich große Büro-/Nebenflächen (> 10 %) errichtet, da der Mieter das Objekt oftmals als Firmenhauptsitz nutzt und eine Vielzahl weiterer von der reinen Logistiknutzung losgelöste Funktionen (z.B. Marketing) in dem Objekt unterbringt. Hier ist im Zweifelsfall nur ein üblicher Büroflächenanteil mit einer marktüblichen Miete zu belegen und die aktuelle Vermietungssituation als Sonderwert zu erfassen oder das bestehende Nachvermietungsrisiko bei der Risikobeurteilung (Liegenchaftszinssatz) abzubilden.

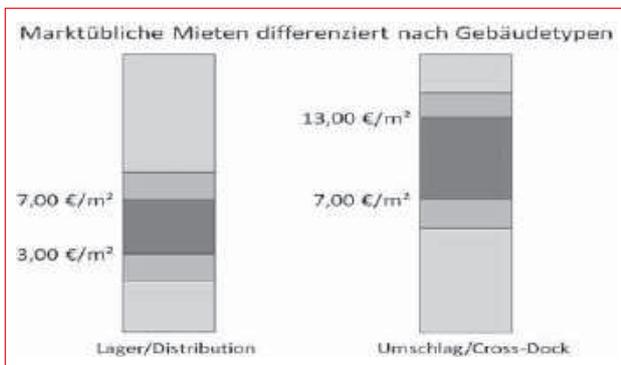


Abb. 5: Marktübliche Mieten differenziert nach Gebäudetypen; Quelle: Eigene Darstellung

Im Ertragswertverfahren wird die Miete üblicherweise auf die Kategorien Hallenfläche (ebenerdig), Mezzanine-Fläche und Bürofläche (inkl. Nebenflächen) aufgeteilt. Nach eigenen Erfahrungswerten liegt die Büromiete etwa beim 1,5 bis 2,0-fachen und die Miete für die Mezzanine-Fläche beim etwa 0,5-fachen der Hallenmiete (z.B. 4 €/m<sup>2</sup> Halle, 10 €/m<sup>2</sup> Büro und 2 €/m<sup>2</sup> Mezzanine). Für die Stellplätze erfolgt aufgrund der untergeordneten Bedeutung kein gesonderter Mietansatz.

Mit dem **Liegenchaftszinssatz** werden die Erwartungen der Marktteilnehmer hinsichtlich der Entwicklung der allgemeinen Ertrags- und Wertverhältnisse auf dem Grundstücksmarkt erfasst. In den von den Gutachterausschüssen veröffentlichten Grundstücksmarktberichten werden in der Regel keine Liegenchaftszinssätze für Logistikimmobilien ausgewiesen. Eine Ableitung ist daher üblicherweise nur anhand marktüblicher Vergleichskennziffern (z.B. Kaufpreiskennziffern, Renditen, Capital-Values) möglich. Die allgemeinen Wertverhältnisse auf dem Grundstücksmarkt für Logistikimmobilien sind fortlaufend zu beobachten und haben sich dabei gerade in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Nach eigenen Erfahrungswerten bewegten sich die Kaufpreiskennziffern vor ein paar Jahren in einem Bereich von etwa 11–14 und liegen aktuell in einem Bereich von etwa 12 bis über 20. Die Tabelle 6 gibt einen Überblick über die Veränderung der **Liegenchaftszinssätze** und **Kaufpreiskennziffern** in den vergangenen Jahren.<sup>24</sup>

Die **Mietfläche** wird – wie bereits bei der Vermietungssituation erläutert – üblicherweise auf Basis der Brutto-Grundfläche nach DIN 277 ermittelt und zur Plausibilisierung auf verschiedene Flächenarten (Halle, Mezzanine, Büro-/Service, Außenlager) aufgeteilt. Anhand der Aufteilung auf verschiedene Flächenarten lässt sich beispielweise eine überhöhte Miete bei einer einzelnen Flächenkategorie erkennen (z.B. marktübliche Miete für die Hallenfläche, überhöhte Miete für die Büro-/Nebenflächen).

Die Ansätze für die **Bewirtschaftungskosten** orientieren sich jeweils an den landestypischen Gepflogenheiten. Nachfolgend werden die den Verfassern aus der Bewertungspraxis bekannten üblichen Ansätze dargestellt (Tabelle 7):

24 HypZert Fachgruppe Logistik, Typenblätter, Stand Februar 2018 und Stand September 2013.

Typ	Liegenchaftszinssätze		Kaufpreiskennziffern (x-fache)	
	2017/2018	2013	2017/2018	2013
Lagerhalle	4,50–7,00 %	5,50–7,50 %	12,0–18,0	11,0–14,0
Distributionshalle	3,75–6,50 %	5,50–7,50 %	12,0–20,0	11,0–14,5
Umschlaghalle	4,50–7,00 %	5,50–8,00 %	12,0–18,0	11,0–14,5

Tab. 6: Übliche Liegenchaftszinssätze und Kaufpreiskennziffern differenziert nach Gebäudetyp

Betriebskosten	Vollumlage, ggf. Ansatz für Ungewisses 0,5 %
Verwaltungskosten	1–3 %
Instandhaltungskosten	Lagerfläche ab 2,50 €/m <sup>2</sup> Büro-/Nebenfläche ab 6,00 €/m <sup>2</sup> Außenfläche ab 0,25 €/m <sup>2</sup>
Mietausfallwagnis	3–4 %

Tab. 7: Übliche Ansätze für Bewirtschaftungskosten von Logistikimmobilien

## 5. Schlusswort

Generell ist die Nachfrage nach Logistikdienstleistungen in Europa bzw. in Deutschland in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Insbesondere aus den Folgen des demografischen Wandels, den Entwicklungen im E-Commerce sowie den gestiegenen Kundenerwartungen hinsichtlich Lieferzeit und Preis, resultieren steigende Frachtaufkommen, sich verändernde Güterströme und kürzere Handelsketten, die sich in einer zunehmenden Professionalisierung der Logistikbranche und in der Herausbildung von immer weiter spezialisierten Gebäudetypen kanalisieren. Die Logistikimmobilie hat sich in der Folge als eine eigene Nutzungsart etabliert und einen hohen Bedarf an Bewertungen ausgelöst. Die Wertermittlung erfordert neben der Kenntnis über die spezifischen wertrelevanten Parameter vor allem eine sachgerechte Differenzierung nach den einzelnen Gebäudetypen und ein entsprechendes Verständnis der Funktion der Logistikimmobilie innerhalb der Wertschöpfungskette (Supply Chain). Der beständige Wandel des Logistiksektors bedingt eine fortlaufende Beobachtung und Analyse des Marktgeschehens im

Hinblick auf sich neu entwickelnde Immobilientypen und Lagermerkmale (z.B. Citylogistik). Aus dieser Analyse wird die den Verkehrs-/Marktwert bestimmende Risikobeurteilung (Marktgängigkeit, Vermietbarkeit und Drittverwendungsfähigkeit etc.) abgeleitet und es erfolgt die entsprechende Einordnung der Immobilie in das örtliche Preisgefüge. Die Risikobeurteilung und Einordnung in das örtliche Preisgefüge bilden anschließend die Basis für die Ansätze der maßgeblichen Bewertungsparameter (Miete, Fläche, Liegenschaftszinssatz, Bewirtschaftungskosten, Restnutzungsdauer und Bodenwert).

*Dipl.-Ing. Dipl.-Wirtsch.-Ing (FH) Tobias Gilich*  
öbuv Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, CIS HypZert (F)  
Simon & Reinhold Partner  
Gesellschaft für Immobilienbewertung, Hannover  
E-Mail: tobias.gilich@simon-reinhold.de

*M.Sc. Christoph Waurich*  
Immobilienfachverständiger, CIS HypZert (F)  
Simon & Reinhold Partner  
Gesellschaft für Immobilienbewertung, Hannover  
E-Mail: christoph.waurich@simon-reinhold.de

*M.Sc. Tabea Mürmann*  
Immobilienfachverständige  
Simon & Reinhold Partner  
Gesellschaft für Immobilienbewertung, Hannover  
E-Mail: tabea.muermann@simon-reinhold.de

# Wohnbauland als Engpassfaktor für den Wohnungsneubau – Transaktionsdaten der Gutachterausschüsse als Frühindikator

Peter Ache,  
Odenburg/Matthias  
Waltersbacher, Bonn

Bauland ist zurzeit der Flaschenhals beim Wohnungsbau. Die Autoren fragen sich, ob das Wohnbauland für den Mehrfamilienhausbau, welches in der jüngsten Vergangenheit ge- und verkauft wurde, ausreicht, um mehr Wohnungsbau anzustoßen. Die Transaktionszahlen über Verkäufe von Bauplätzen für Mehrfamilienhäuser deuten darauf hin, dass einer massiven Ausweitung des Wohnungsbaus enge Grenzen gesetzt sind. Die Daten der Gutachterausschüsse sind geeignet, als ein Frühindikator für die Zielerreichung von Wohnraumbereitstellung zu dienen.