Universität Zürich

Masterthesis
zur Erlangung des
Master of Advanced Studies in Real Estate

Logistikimmobilien in der Schweiz als Investitionsobjekte

Modell einer Basisanalyse

Name: Johannes Fräulin
Adresse: Lutherstrasse 10, 8004 Zürich

Eingereicht bei:
- *Prof. Dr. Erik Hofmann, Universität St. Gallen*
- *Dr. Mihnea Constantinescu, Universität Zürich*

Abgabedatum: 04. Mai 2011

Inhaltsverzeichnis

ABBILDUNGSVERZEICHNIS ..... **II**

TABELLENVERZEICHNIS ..... **II**

1. EINLEITUNG **1**

1.1. AUSGANGSLAGE 1
1.2. PROBLEMSTELLUNG UND ZIELSETZUNG 2
1.3. METHODISCHES VORGEHEN UND AUFBAU DER ARBEIT 3

2. GRUNDLAGEN DER LOGISTIKIMMOBILIEN ALS INVESTITIONSOBJEKTE **4**

2.1. LOGISTIKIMMOBILIEN 4
2.1.1. Typen von Logistikimmobilien *5*
2.1.2. Logistikstandorte in der Schweiz *7*
2.2. AKTEURE IM LOGISTIKIMMOBILIEN MARKT 10
2.2.1. Logistikbranche *11*
2.2.2. Immobilienbranche *12*
2.3. IMMOBILIENINVESTITIONSANALYSE 14
2.3.1. Bestandteile der Basisanalysen *16*
2.3.2. Methoden der qualitativen Basisanalysen *19*

3. STÄRKEN- UND SCHWÄCHENANALYSE VON LOGISTIKIMMOBILIEN ALS INVESTITIONSOBJEKTE **20**

3.1. MARKT 21
3.1.1. Investmentmarkt *21*
3.1.2. Mietmarkt *25*
3.2. NUTZER 29
3.2.1. Spannungsfeld Auftraggeber-Logistikdienstleister-Immobilie *30*
3.2.2. Logistikparks *32*
3.3. STANDORT 35
3.3.1. Makrolage *35*
3.3.2. Mikrolage *38*
3.4. GEBÄUDE 43
3.4.1. Konfiguration *43*
3.4.2. Bauliche Anforderungen *45*

4. MODELL ZUR BASISANALYSE VON INVESTITIONEN IN LOGISTIKIMMOBILIEN **49**

4.1. MARKT 51
4.2. NUTZER 52
4.3. STANDORT 53
4.4. GEBÄUDE 54

5. FALLSTUDIE **56**

5.1. BEISPIELLIEGENSCHAFT 56
5.2. ERGEBNIS DER ANWENDUNG 56

6. ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK **58**

6.1. ERGEBNIS DER UNTERSUCHUNG 58
6.2. AUSBLICK 59

LITERATURVERZEICHNIS **60**

ANHANG **63**

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Aufbau der Arbeit 4
Abbildung 2: Die Schweiz im Europäischen Verkehrsnetz 7
Abbildung 3: Gütertransportaufkommen auf Schweizer Strassen (2000) 9
Abbildung 4: Top 15 Logistikstandorte in der Schweiz 10
Abbildung 5: Logistik Prozess und Akteure 12
Abbildung 6: Akteure der Immobilienwirtschaft 13
Abbildung 7: Spitzenrenditen von Logistikimmobilien in Europa, 2000 – Q2/2010 21
Abbildung 8: Anzahl Bauaktivitäten bei Logistikobjekten in der Schweiz 22
Abbildung 9: Art der Bauaktivitäten bei Logistikimmobilien in der Schweiz 23
Abbildung 10: Baulandreserven und Nachfrage, Arbeitsnutzung 24
Abbildung 11: Kantonale Mietpreisniveaus für Logistikimmobilien 25
Abbildung 12: Anzahl Bauaktivitäten bei Logistikobjekten nach Kantonen 26
Abbildung 13: Szenarien Ausgangslage Immobilienbereitstellung 31
Abbildung 14: Quellen-orientierte Logistikstandorte 36
Abbildung 15: Senken-orientierte Logistikstandorte 37
Abbildung 16: Grundprinzip von Logistikparks 40
Abbildung 17: Risikoprofil von Logistikimmobilien als Einzelobjekt oder in Logistikparks 40

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Das Spektrum der Immobilienanalysen 15
Tabelle 2: IPD/Wüest & Partner Schweizer Immobilien Index 2009 25
Tabelle 3: Kriterien zur Stärken- u. Schwächenanalyse: Fokus Markt 28
Tabelle 4: Kriterien zur Stärken- u. Schwächenanalyse: Fokus Nutzer 34
Tabelle 5: Kriterien zur Stärken- u. Schwächenanalyse: Fokus Standort 41
Tabelle 6: Kriterien zur Stärken- u. Schwächenanalyse: Fokus Gebäude 48
Tabelle 7: Top 50 Logistik Hot-Spots 63

1. Einleitung

1.1. Ausgangslage

Im angelsächsischen Raum ist die Logistikimmobilie seit vielen Jahren als eigenständige Anlageklasse innerhalb des Immobilienanlageuniversums anerkannt und es gibt einen funktionierenden Nischenmarkt für diese Spezialobjekte. Auch in Deutschland hat sich in den letzten Jahren ein Markt für Logistikimmobilien etabliert. Internationale und lokale Marktakteure sind dort aktiv. Es gibt spezialisierte Entwickler[1], Makler[2] und Anlagegefäße[3], der Markt wird von mehreren Marktstudien[4] abgedeckt und seit dem Jahr 2000 findet jährlich eine Konferenz mit dem Titel „Die Logistikimmobilie“ statt.

In der Schweiz ist der Markt für Logistikimmobilien nicht ausgeprägt. Dabei besteht ein erhebliches Nachfragepotential für Logistikflächen. Die Logistikbranche zählt zu den wachstumsstärksten Sektoren der Schweizer Wirtschaft. Sie profitiert einerseits von der zunehmenden Globalisierung und dem Wegfallen europäischer Grenzen und andererseits von der stabilen Binnennachfrage. In der Schweiz werden jährlich zwischen CHF 445 Mio. und knapp CHF 550 Mio. in neue Logistikflächen investiert, dennoch besteht für die Logistiker die Problematik eines mangelnden Angebots an adäquaten Flächen.[5]

Dennoch reagieren die Investoren auf dieses Nachfragepotential mit Zurückhaltung. Für spezialisierte internationale Investoren ist der Schweizer Markt für Logistikimmobilien, bezüglich Anlagevolumen der Einzelobjekte und Anzahl angebotener Objekte, zu klein. Schweizer Objekte in ein Pan-Europäisches Portfolio im Euroraum beizumischen, würde bedeuten, dass bei diesen Objekten zu allen Risiken, ein Währungsrisiko hinzukommt, was wiederum durch Absicherungsstrategien limitiert werden müsste.[6]

---

[1] Z.B. Ixocon realisiert ausschließlich Logistikimmobilien in Deutschland. Garbe Logistics AG entwickelt und investiert in Logistikimmobilien in Deutschland. Als globaler Player ist z.B. Gazeley in Deutschland aktiv.

[2] Z.B. Realogis ist ein auf Logistik spezialisierter Makler. Die grossen Maklerhäuser unterhalten eigene Teams für Logistik in Deutschland, z.B. Jones LangLaSalle oder DTZ.

[3] Z.B. Garbe, Prologis, Deka Immobilien, ING Investment Management Germany, Union Investment Real Estate AG, u.A.

[4] Z.B. Fraunhofer-Gesellschaft (Hrsg.) (2009, 2010) oder SCI Verkehr (2009, 2010), Vgl. auch Publikationen der Maklerhäuser.

[5] Vgl. Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 47, 49, 50.

[6] Vgl. Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S. 62.

Auch mangelt es an spezialisierten lokalen Dienstleistern, die den Eintritt in diesen intransparenten Markt erleichtern könnten.

In der Schweizer Immobilienwirtschaft hat sich die Logistikimmobilie als Investitionsobjekt jedoch noch nicht etabliert. Zwar halten einige der grossen Immobilieninvestoren vereinzelt Logistikimmobilien in ihren Portfolios, aber der Anteil der selbstgenutzten Logistikobjekte überwiegt[7]. Es gibt keine spezialisierten Marktakteure, wie z.B. für andere Spezialimmobilien wie Hotels oder Einzelhandel.

Dabei besteht auch auf der Angebotsseite, also seitens Investoren, ein grosses Potential. Da das Angebot an Investitionsobjekten in den Assetklassen Wohnen und Büro ausgetrocknet ist, sehen sich viele institutionelle Investoren einem gewissen Anlagedruck ausgesetzt. Dies hat zur Folge, dass das Marktrisiko steigt, da das gleiche Investitionsverhalten der Marktteilnehmer die Preise übermäßig steigen lässt was zu einer Blasenbildung führen kann. Viele institutionelle Anleger suchen deshalb bereits nach Alternativen und investieren z.B. in Projektentwicklungen.[8] Logistikobjekte könnten eine weitere, möglicherweise weniger riskante, Alternative darstellen.

Das Risiko von Logistikimmobilien lässt sich nur mit einem profunden Wissen und Verständnis für die Logistikbranche einschätzen. Üblicherweise wird für die Bewertung von Gewerbeimmobilien die Discounted-Cash-Flow Methode benutzt. Diese sollte auch bei Logistikimmobilien angewendet werden.[9] Doch bei dieser Methode wird das Risiko durch eine einzige Variable dargestellt, dem Diskontsatz. Für die Bewertung von Logistikimmobilien bedarf es zusätzlich einer soliden Basisanalyse zur adäquaten Einschätzung der relevanten Risikofaktoren, welche der eigentlichen Bewertung vorgelagert sein sollte. In der vorliegenden Arbeit wird ein Modell für die Basisanalyse von Logistikimmobilien als Anlageobjekte entwickelt.

1.2. Problemstellung und Zielsetzung

Die Zurückhaltung der Investoren in Logistikflächen zu investieren hängt unter Anderem mit einem Mangel an Know-how zusammen. Zwar werden auch bei Logistikimmobilien gängige Bewertungsmethoden angewendet, allerdings ist die Bewertung nur ein Baustein innerhalb der Investitionsentscheidung. Die Einordnung der

[7] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 61.
[8] Rudolf / Gerster / Kull / u.A.: Vortrag und Expertendiskussion, 2010.
[9] Niklas, Anke: Bewertung von Lager- und Logistikimmobilien, in: Bienert, Sven (Hrsg.): Bewertung von Spezialimmobilien: Risiken, Benchmarks und Methoden, Wiesbaden, 2005, S. 752.

Bewertung in einen breiteren Kontext erfordert einschlägiges Know-how die Anforderungen der Logistikbranche betreffend. Sie baut auf der Basisanalyse auf, die den Kontext für die Bewertung liefert.

Das Thema Bewertung, insbesondere auch Bewertung von Spezialimmobilien[10] ist in der Literatur breit abgedeckt, mehrere Institute und Fachverbände erforschen das Gebiet[11]. Zum Thema Logistikimmobilien gibt es im angelsächsischen, ebenso wie im deutschen Sprachraum diverse Studien[12]. Diese Arbeit soll die Erkenntnisse aus den Forschungsarbeiten und Praxisberichten in Form eines Analysemodells für die Immobilienwirtschaft anwendbar machen.

Die Arbeit behandelt das Problem der Beurteilung von Logistikimmobilien als Investitionsobjekte. Das Ziel der Arbeit besteht darin ein theoretisch fundiertes, und gleichzeitig praxisorientiertes Instrumentarium zur entscheidungsorientierten Analyse und Beurteilung von Logistikimmobilien als Investitionsobjekte zu entwerfen. Um dieses Ziel zu erreichen werden die Erfolgsfaktoren von Investitionen in diese Logistikimmobilien in der Schweiz, mittels einer Schwächen- und Stärkenanalyse untersucht. Aus den Ergebnissen wird ein Modell für die Basisanalyse von Logistikimmobilien abgeleitet. Dieses soll von Investoren, zur Analyse von Logistikimmobilien benutzt werden können. Es soll eine erste Einschätzung des Objektes ermöglichen und den Kontext weiterer Analysen, bzw. Bewertungen, liefern.

1.3. Methodisches Vorgehen und Aufbau der Arbeit

Im einleitenden Kapitel wurde der Bedarf für ein Instrumentarium zur Analyse und Beurteilung von Investitionen in Logistikimmobilien dargelegt. Um ein solches aufzubauen werden in Kapitel 2 die Grundlagen geschaffen. Zunächst werden die verschiedenen Typen von Logistikimmobilien dargestellt. Danach wird der Bezugsrahmen, nämlich der Logistikstandort Schweiz vorgestellt. Der nächste Abschnitt widmet sich den Marktakteuren in der Logistikbranche und in der Immobilienwirtschaft. Das Kapitel schliesst mit einer Betrachtung der für diese Arbeit relevanten qualitativen Analysemethoden.

In Kapitel 3 werden die Besonderheiten, von Logistikimmobilien als Anlageobjekte untersucht. Dies geschieht mittels einer Stärken- und Schwächenanalyse der

[10] Siehe z.B. Bienert, Sven (Hrsg.): Bewertung von Spezialimmobilien: Risiken, Benchmarks und Methoden, Wiesbaden, 2005.
[11] Z.B. Fraunhofer SCS, TEGoVA (The European Group of Valuers´Associations)
[12] z.B. Thompson 2005, Nehm 2007, Poschet et al. 2000, Thierstein et al. 1998, und viele mehr.

Themengebiete: Markt, Standort, Gebäude und Nutzer. Diese bildet die Basis für das Entscheidungsmodell, welches in Kapitel 4 entwickelt wird. Kapitel 5 schließt die Arbeit mit dem Untersuchungsergebnis und einem Ausblick ab.

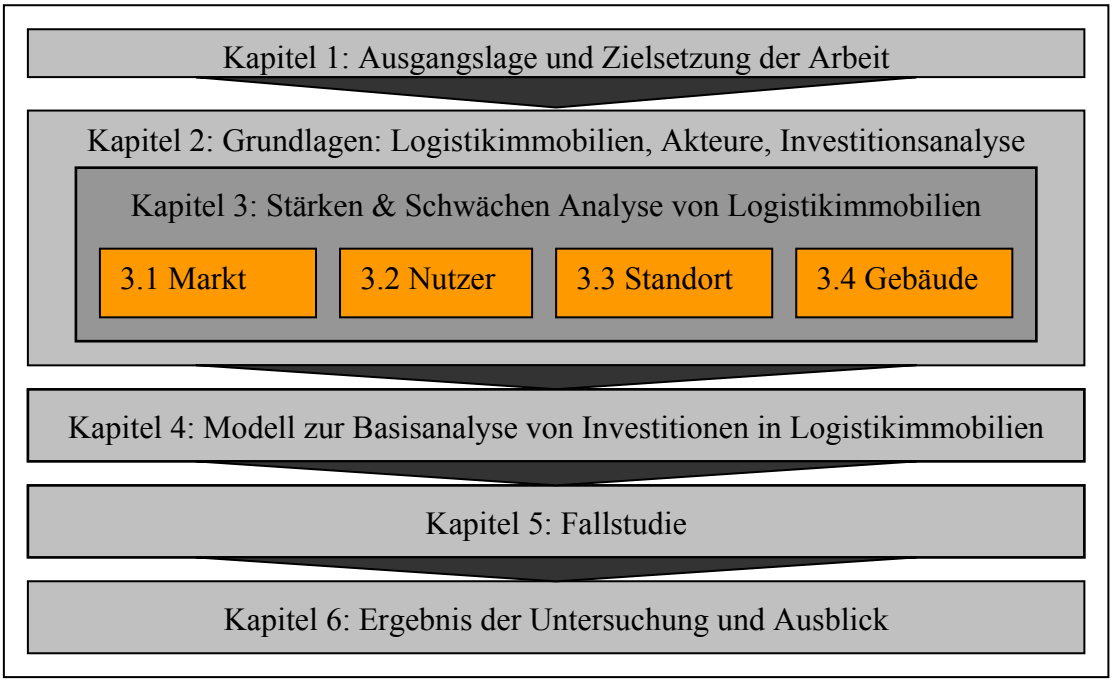


Abbildung 1: Aufbau der Arbeit

2. Grundlagen der Logistikimmobilien als Investitionsobjekte

In diesem Kapitel wird zunächst das eigentliche Analyseobjekt, die Logistikimmobilie und deren Bezugsrahmen, nämlich der Logistikstandort Schweiz mit seiner besonderen Struktur, vorgestellt. Das darauffolgende Unterkapitel widmet sich den Akteuren des Logistikimmobilienmarkts. Um die Grundlagen dieser Arbeit abzuschliessen, wird im dritten Unterkapitel auf die Immobilieninvestmentanalyse eingegangen und aufgezeigt welche Aspekte für die vorliegende Analyse wichtig sind.

2.1. Logistikimmobilien

Wohn- und Büroliegenschaften sind die gängigen Immobilienanlageklassen. Der überwiegende Teil der institutionellen Investoren in der Schweiz investiert in diese

beiden Kategorien.[13] Spezialimmobilien heben sich von diesen beiden Klassen ab, da sie besondere Nutzeranforderungen erfüllen müssen und spezielles Know-how erfordern [14]. Im Folgenden Abschnitt werden verschiedene Typen von Logistikimmobilien vorgestellt. Danach wird die Schweiz als Logistikstandort untersucht.

2.1.1. Typen von Logistikimmobilien

In der Literatur, wie auch in der Praxis gibt es keine einheitliche Typologie von Logistikimmobilien. Die hier verwendete Typologie basiert auf Hirdes (2005).

Umschlaghallen

Die Schnittstelle zwischen Nah- und Fernverkehr bilden Umschlaghallen. Waren werden hier vom Fernverkehr auf den Nahverkehr umverteilt und in der anderen Richtung konsolidiert. Das bedeutet, daß Umschlaghallen eine hohe Anzahl an Toren aufweisen. Diese müssen zur Be- und Entladung von Fernverkehrfahrzeugen, wie auch von Kleinlastern und Kombi-PKW geeignet sein. Die Hallen benötigen nur eine begrenzte Tiefe und Höhe, da keine Lagerbestände gehalten werden. Bei Umschlaghallen sind die Anforderungen an den Standort besonders hoch. Sie sollten innerhalb des Verteilernetzes zentral gelegen sein. Darüber hinaus werden sie meist nur in den Nachtstunden betrieben und in diesem Zeitfenster von vielen LKW angefahren.[15] Umschlaghallen findet man vor allem bei Logistikdienstleistern. Jedoch spielen sie auch bei Handelsunternehmen eine wichtige Rolle. So liefern die Hersteller beim sogenannten Cross-Docking die Ware für die einzelnen Filialen kommissioniert in das Zentrallager des Handels.[16] Eine weitere Nutzergruppe sind die sogenannten KEP-Dienste (vgl. Kapitel 2.2.1), die Umschlaghallen z.B. als Briefverteilzentren nutzen.

Lagerhallen

Je nach verwendeter Lagertechnik verfügen Lagerhallen über grössere Raumhöhen. Die Anzahl der Tore ist begrenzt.[17] Lagerhallen sind meist einfache Stahlbetonbauten oder Blechkonstruktionen und erstrecken sich über ein einziges Geschoss. Je nachdem, ob es

[13] Müller, Claudio: Vortrag: Spezialimmobilien aus Investmentsicht, anlässlich des Kongresses „Swiss Equity Real Estate Day“ in Zürich 25. November 2010.
[14] Vgl. zum Thema Spezialimmobilien: Falk, Bernd / Falk, Momme Torsten (Hrsg.): Handbuch Gewerbe- und Spezialimmobilien, Köln, 2006.
[15] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S. 25.
[16] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 48, S. 49.
[17] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S. 26.

sich um ein Flach- oder Regallager handelt erreichen die Hallen zwischen 6 m und 12 m Höhe.[18] Aufgrund ihrer Flexibilität und der Möglichkeit sie zu Speziallagern auszubauen werden Lagerhallen von allen Nutzergruppen eingesetzt.

Distributionshallen

Distributionshallen erfüllen zwei Funktionen. Zum einen dienen sie der Lagerung von Waren und zum anderen werden hier Waren auch kommissioniert. Das bedeutet, dass Warensendungen aus vielen verschiedenen Waren zusammengestellt werden. Dies hat zur Folge, dass die Hallentiefe- wie auch die Hallenhöhe grösser sind als bei reinen Umschlaghallen. Die Anzahl der Tore ist höher als bei reinen Lagerhallen, da sie häufiger frequentiert werden. Distributionshallen werden von Logistikdienstleistern genutzt, vor allem aber auch von Verladern, insbesondere von Handelsunternehmen.

Hochregallager

Aufgrund ihrer Höhe von bis zu 50 m sind Hochregallager meist hoch automatisiert.[19] Sie besitzen hinsichtlich technologischer Lagerungseinrichtungen, sowie der lagerungsrelevanten IT-Infrastruktur besondere Anforderungen.[20] In der Regel bestehen Hochregallager aus einem technischen Kern und einer äusseren Schutzhülle. Während des Betriebes ist der Aufenthalt von Personen nicht möglich.[21] Hochregallager dieser Art sind als Betriebseinrichtung anzusehen und weniger als Gebäude. Es gibt aber auch Hochregallager, die für die Lagerung von Paletten ausgelegt sind und sich gut als Ergänzung zu anderen Hallentypen, z.B. in einem Logistikpark, eignen.

Speziallager

Die oben beschrieben vier Grundtypen von Logistikimmobilien lassen sich durch technische Erweiterungen als Speziallager nutzen. Für bestimmte Güter sind besondere logistische Abläufe und Lagerhaltungen notwendig, oder vom Gesetzgeber vorgeschrieben, wie z.B. bei Gefahrenstoffen. Manche Güter erfordern Kühlhallen, die, um den Kälteverlust zu minimieren nur wenige Tore aufweisen sollten und spezielle Isolation und technische Ausstattung benötigen. Speziallager werden von den unterschiedlichsten Verladern, oder auch Logistikdienstleistern mit entsprechender Spezialisierung genutzt.

---

[18] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 48, S. 49.

[19] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S. 25.

[20] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 48, S. 49.

[21] Niklas, Anke: Bewertung von Lager- und Logistikimmobilien, in: Bienert, Sven (Hrsg.): Bewertung von Spezialimmobilien: Risiken, Benchmarks und Methoden, Wiesbaden, 2005, S. 733.

Die oben genannten Typen von Logistikimmobilien lassen sich an einem Standort zu Logistik-Parks integrieren. Diese Parks bieten die Möglichkeit für gemeinsam genutzte Infrastrukturen, was die die Attraktivität des Standortes erhöht und so das Risiko von Leerständen reduziert.

2.1.2. Logistikstandorte in der Schweiz

Der theoretische Idealstandort für Zentrallager in Europa lässt sich anhand von demographischen Daten errechnen. Er hat sich mit der Europäischen Osterweiterung von Belgien nach Deutschland, in die Region Mannheim verschoben. Werden weitere Länder, wie z.B. die Türkei berücksichtigt verschiebt sich der Idealstandort weiter nach Osten, in die Region Augsburg.[22] Dadurch profitiert auch die Schweiz, z.B. im Rahmen von „Gateway-Konzepten“ von Italien nach Deutschland und umgekehrt.[23] Aufgrund der hohen Faktorkosten für Land und Arbeit ist die Schweiz im Europäischen Kontext allerdings kein idealer Standort für Pan-Europäische Logistik. Durch die zentrale Lage ist die Schweiz jedoch ein wichtiges Transitland im Netz Europäischer Warenströme (Vgl. Abb. 2).

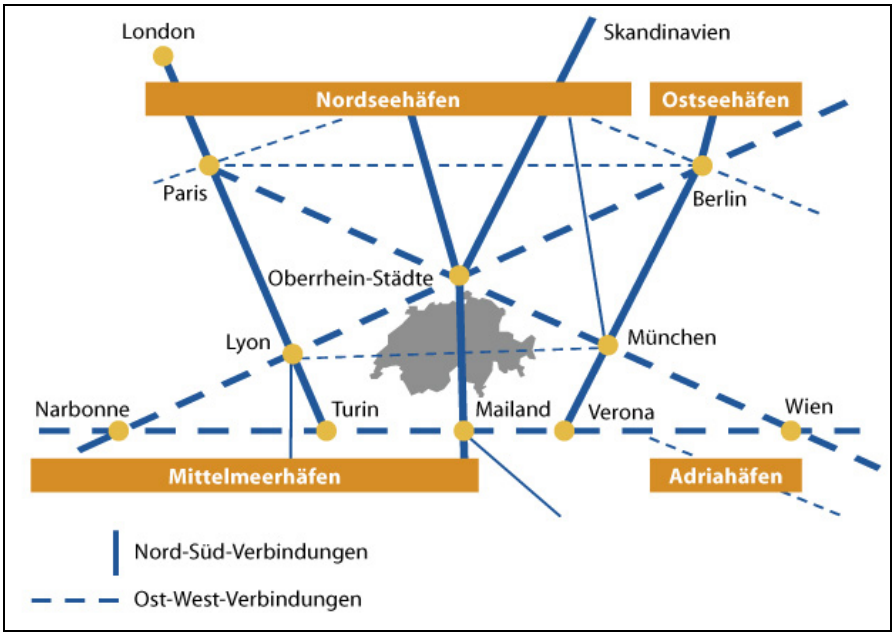


Abbildung 2: Die Schweiz im Europäischen Verkehrsnetz

Quelle: Logistikmarktstudie Schweiz 2010

[22] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S. 71.

[23] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 47.

Für den Logistikstandort Schweiz sind vor allem der Import und Export, sowie der Binnenmarkt wichtig. Die Struktur des Logistikraumes Schweiz wird durch die Topographie, die Verkehrs-Infrastruktur sowie die Verteilung der Bevölkerung geprägt. Bei der Infrastruktur sind folgende Verkehrsträger für die Logistik relevant: Strasse, Schiene, Wasser und Luft.

Logistikimmobilien in Häfen sind hochinteressante Objekte für Anleger.[24] In der Schweiz ist der Rheinhafen Basel mit seinem Anschluss an die Nordsee, der einzige für die Logistik relevante Hafen. Den Schweizerischen Rheinhäfen (SRH) obliegt das kommerzielle und planerische Management des Hafens. Die SRH bewirtschaftet sämtliche Baurechts- und Mietflächen in den Hafenarealen[25]. Dieses Monopol limitiert die Investitionsmöglichkeiten wesentlich.

75% des Luftfrachtaufkommens werden über den Flughafen Zürich abgewickelt. Allerdings werden in der Schweiz nur 0.1% der transportierten Tonnage über die Luftfracht transportiert.[26] Zwar ist die Nähe zu einem Flughafen vorteilhaft, eine direkte Flughafenanbindung ist für Logistikimmobilien aber eher von untergeordneter Bedeutung[27].

15.5% der transportierten Tonnage in der Schweiz entfallen auf den Schienengüterverkehr. Er ist somit, nach dem Strassengüterverkehr, ein wichtiger Verkehrsträger. Die Ost-West Route durch das Mittelland und die Nord-Süd Route durch den Gotthard sind die Hauptachsen des Schienengüterverkehrs. Letztere ist gemessen an den transportierten Tonnagen die dominante Schienenverkehrsader der Schweiz und auch international von Bedeutung.[28] Wichtige Schienenverkehrsknotenpunkte sind Basel, für den internationalen Anschluss und den Hafen, sowie Zürich für den Binnenmarkt. Für Logistikimmobilien ist ein direkter Gleisanschluss nur von Vorteil, wenn dieser tatsächlich genutzt wird. Andernfalls verursacht die Instandhaltung unnötig Kosten.

---

[24] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S. 67.
[25] Vgl. http://port-of-switzerland.ch.
[26] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 45.
[27] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S. 84.
[28] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 44.

In der Schweiz ist der Strassengüterverkehr dominierend: über 77 % der transportierten Tonnage werden auf der Strasse befördert[29]. Wie auch beim Schienenverkehr ist eine Nord-Süd und eine Ost-West Achse klar ersichtlich (Abb.3). Die Eckpunkte bilden wiederum Zürich, Genf und Basel. Im Mittelpunkt dieses Systems steht das Autobahnkreuz der A1 und A2.

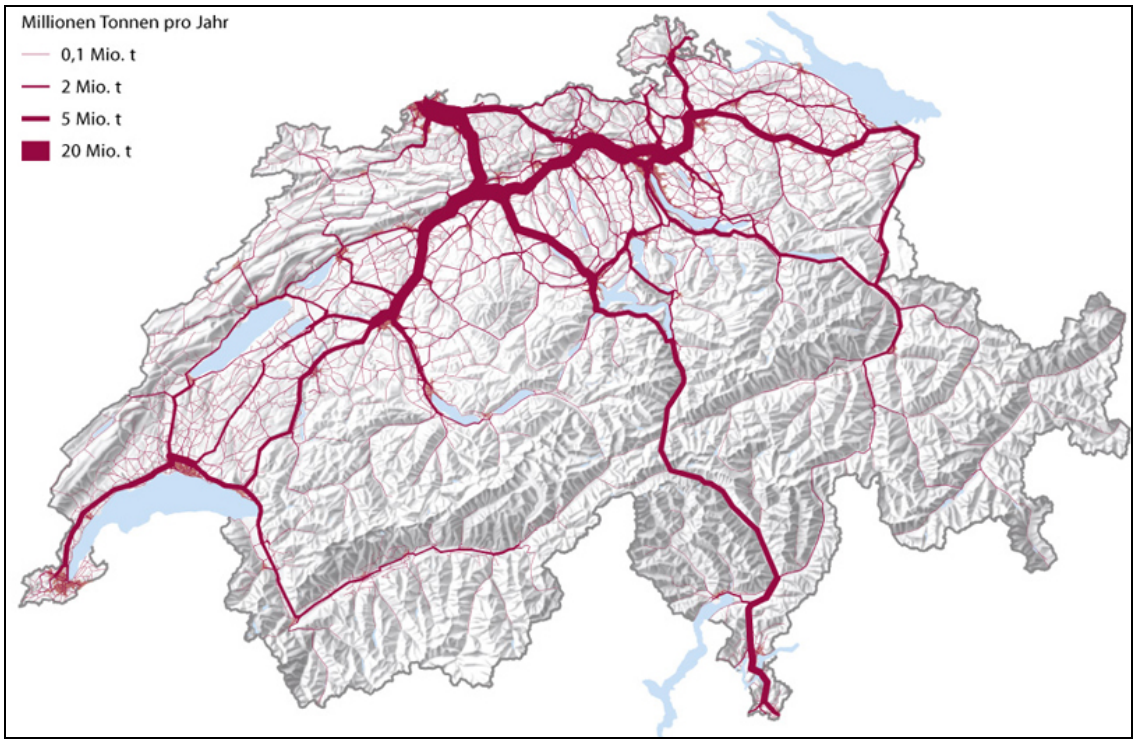


Abbildung 3: Gütertransportaufkommen auf Schweizer Strassen (2000)

Quelle: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, Bundesamt für Raumentwicklung

Der Binnenmarkt strukturiert sich in demographischen Ballungsräumen. Die wichtigsten Ballungsräume und wirtschaftlichen Zentren in der Schweiz sind die Regionen Zürich, Genf und Basel.[30]

Diese Regionen bieten die besten Standorte für Logistikimmobilien in der Schweiz. Die Logistikmarktstudie Schweiz des Branchenverbandes GS1 und der Universität St. Gallen identifiziert in Ranking die 50 Hot-Spots für Logistikstandorte in der Schweiz (siehe Anhang). Diese werden anhand von fünf statistischen Indikatoren beurteilt: Die Anzahl der Bauaktivitäten bei Logistikobjekten, die Baukosten, die Anzahl von Transportunternehmen, die Anzahl der privat unterhaltenen Gleisanschlüsse, die Anzahl der Transportunternehmen und die Anzahl der Mitarbeiter in der Logistik. Diese

[29] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 42.

[30] Vgl. Bundesamt für Raumentwicklung ARE: Monitoring urbaner Raum, <http://www.are.admin.ch/themen/agglomeration/00641/index.html?lang=de>, Abrufdatum: 30.01.2011.

Indikatoren einzeln betrachtet weisen Ungenauigkeiten auf. Als Bündel ergibt sich jedoch ein klares Bild über die Hot-Spots der Logistik in der Schweiz. Die Einzelergebnisse der statistischen Auswertung wurden gewichtet und in einem Ranking zusammengefasst. Die 15 Top Standorte sind:

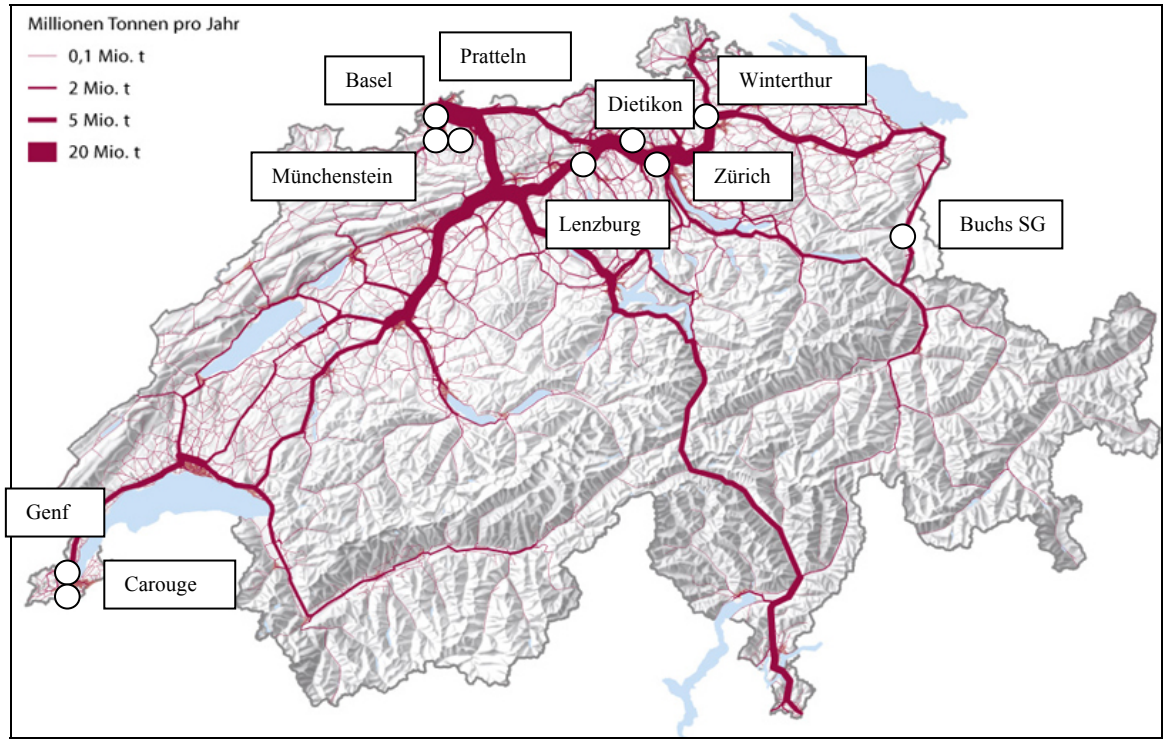


Abbildung 4: Top 15 Logistikstandorte in der Schweiz

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an: Logistikmarktstudie Schweiz 2010

Die Autoren der Studie weisen darauf hin, dass davon auszugehen ist, dass sich der Kanton Aargau entlang der Achse Oftringen-Kölliken-Suhr-Lenzburg durch seine verkehrsinfrastrukturell günstige Lage und der Verbindungsfunktion zwischen den Grossräumen Zürich, Basel und Bern (bzw. Genf) in naher Zukunft zu einem weiteren Hot-Spot entwickeln wird.

2.2. Akteure im Logistikimmobilien Markt

In diesem Kapitel werden die Akteure am Logistikimmobilienmarkt zunächst von der Nutzerseite her, d.h. aus Sicht der Logistikbranche, und anschliessend aus immobilienwirtschaftlicher Sicht vorgestellt.

2.2.1. Logistikbranche

Die Logistik ist eine Querschnittsbranche, d.h. sie ist eine Funktion, die entlang der Wertschöpfungskette in ganz unterschiedlichen Branchen vorkommt. Entsprechend vielfältig sind Ihre Aufgabenstellungen und somit auch die Akteure, die in der Logistikbranche tätig sind. Zunächst kann man einerseits zwischen Unternehmen aus Industrie und Handel, und andererseits spezialisierten Logistikdienstleistern unterscheiden. Erstere haben Ihre Kernkompetenz in ihrer jeweiligen Branche. Die Logistik stellt für sie ein Prozess in der Wertschöpfungskette dar. Wenn diese Unternehmen logistische Prozesse nicht an einen Spezialisten outsourcen, sondern selbst betreiben, so spricht man von „verladenden Unternehmen“ oder kurz „Verladern“.

Logistikdienstleister erbringen logistische Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette von der Beschaffung der Rohstoffe oder Komponenten über Logistik innerhalb des Produktionsprozesses bis hin zur Distribution. Neben dem eigentlichen Logistik-Bestandteil wie transportieren, umschlagen und lagern übernehmen sie auch noch Aufgaben wie Kommissionierung[31], Verpackung, Qualitätskontrolle bis hin zur Teilmontage von Waren. Logistikdienstleister werden immer mehr an Bedeutung gewinnen, da diese Prozesse vermehrt ausgelagert werden. Grund dafür sind die hohen Anforderungen an die logistische Leistungsfähigkeit sowie Kosteneinsparungen.[32]

Spediteure übernehmen lediglich die klassischen Aufgaben der Logistisk: den Transport, den Umschlag und das Lagern von Gütern (kurz TUL genannt). Hier herrscht ein grosser Preisdruck, so dass viele Spediteure ihr Leistungsangebot verbreitern und weitere Dienstleistungen, wie z.B. Etikettieren oder auch Kommissionierung etc. anbieten. Die Abgrenzung zu Logistikdienstleistern verwischt mehr und mehr.

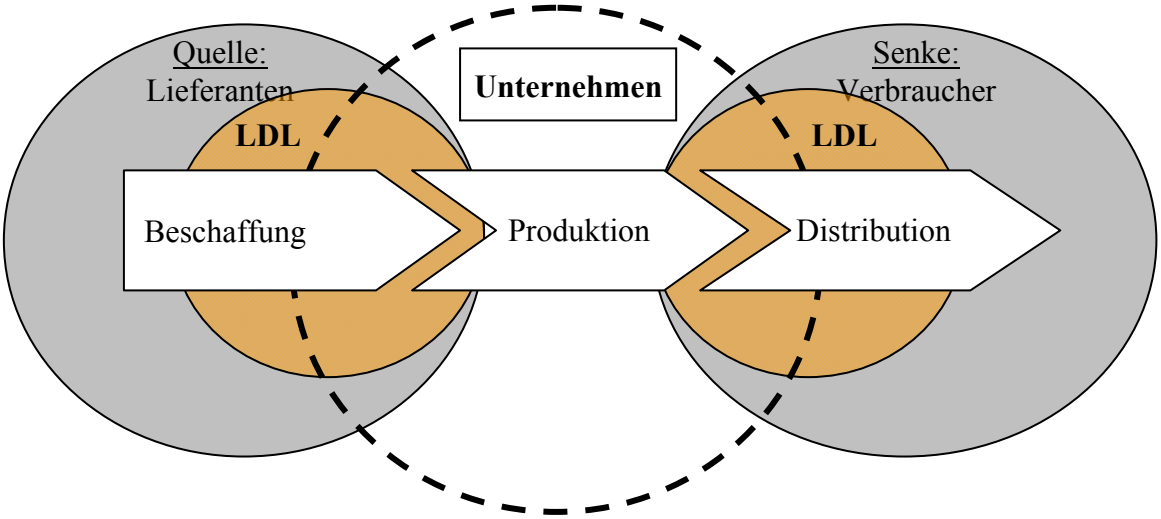
Eine weitere Gruppe von Logistikakteuren sind die Kurier-, Express-, und Paketdienste. Sie werden zusammengefasst auch als KEP-Dienste bezeichnet. Sie transportieren einzelne Briefe und Pakete und sind auf kleine Warengrössen spezialisiert. Vorteil dieser Spezialisierung ist die damit verbundene Standardisierung, die einen schnellen

[31] Kommissionierung bedeutet eine Warenlieferung aus unterschiedlichen Waren zusammen zu stellen.
[32] Vgl. Thierstein, Alan / Schnell, Klaus-Dieter / Schwegler, Urs: Unternehmensstrategien und Güterverkehr: Wirkungen und Zusammenhänge – gezeigt am Beispiel Zug, in: Verkehr und Umwelt: Wechselwirkungen Schweiz-Europa, Nationales Forschungsprogramm 41. 1998, S. 24.

Umschlag ermöglicht und somit erlaubt die Lieferungen schneller zum Kunden zu bringen.

Die folgende Abbildung zeigt schematisch anhand der Wertschöpfungskette die Bereiche der Logistikbranche auf. Es wird zwischen Quellen und Senken unterschieden. Dazwischen das Unternehmen, welches entweder die Logistik selbst übernimmt (Verlader), oder diese an Logistikdienstleister (LDL) outsourced. KEP-Dienste sind meist in der Senke aktiv, können jedoch auch in der Quelle arbeiten, wenn es um kleine Waren geht.

Abbildung 5: Logistik Prozess und Akteure



Quelle: Eigene Darstellung

Grundsätzlich lässt sich festestellen, dass die Bereiche der Logistik, welche einen Mehrwert liefern im Wachstum befinden. Dazu gehören Logistikdienstleister mit einem breiten Dienstleistungsangebot, welches Unternehmen erlaubt möglichst viele Aufgaben auszulagern. Dazu gehören auch die KEP-Dienste, die kleine Warensendungen schnell zum Kunden liefern können. Reine Spediteure sehen sich vermehrtem Preisdruck ausgesetzt.

2.2.2. Immobilienbranche

Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht kann man die involvierten Akteure entlang des Lebenszykluses der Immobilie analysieren. Der Lebenszyklus wird in Abbildung 6 linear dargestellt, kann jedoch auch als Kreislauf verstanden werden.

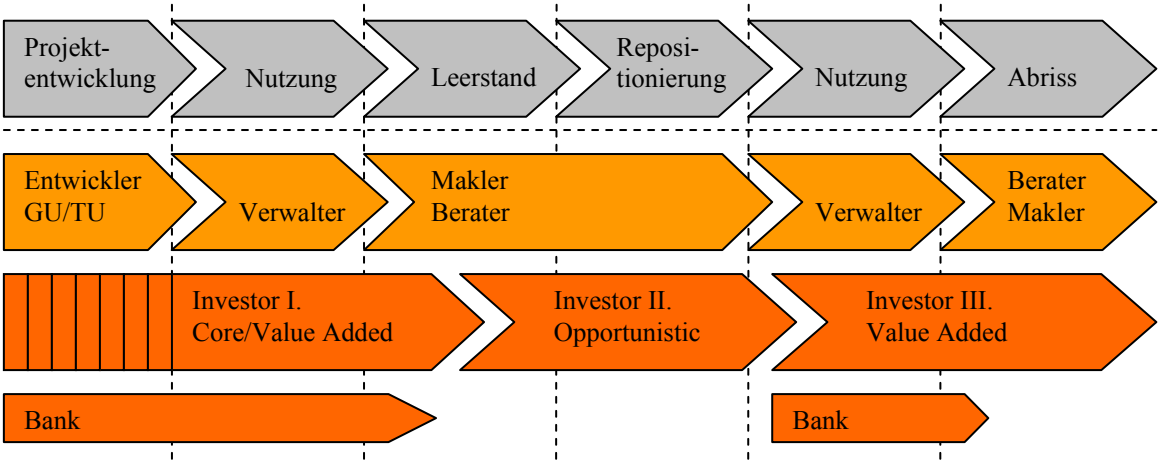


Abbildung 6: Akteure der Immobilienwirtschaft

Quelle: Eigene Darstellung

Zu Beginn steht der Projektentwickler. Seine Aufgabe ist es, die Faktoren Standort, Projektidee, Nutzer und Kapital so miteinander zu kombinieren, dass es zur Umsetzung von Immobilien kommt, die langfristig, nachhaltig rentabel genutzt werden können[33]. Nur in ausgereiften Logistikimmobilienmärkten arbeiten Entwickler auf eigenes Risiko. In der Schweiz werden Logistikimmobilien hauptsächlich im Auftrag von Nutzern erstellt[34].

In den verschiedenen Phasen kann auf unterschiedliche Immobiliendienstleister zurückgegriffen werden. In der Praxis ist hier keine exakte Abgrenzung möglich. Die Rolle des Immobilienverwalters kann z.B. auch Aufgaben des Immobilienportfoliomanagements umfassen, oder des Facility Management. Auch die Vermarktung im Zuge einer Vermietung oder eines Verkaufs einer Liegenschaft sollte spezialisierten Maklerhäusern übertragen werden, wird in der Praxis jedoch oft auch durch den Verwalter gemacht. Die grossen Maklerhäuser decken ein breites Beratungsspektrum ab. Nicht nur die klassische Vermietung oder der Verkauf von Liegenschaften gehört zu ihren Dienstleistungen, sondern auch die Beratung in Bezug auf die marktgerechte Repositionierung von Liegenschaften.

Aufgrund des relativ hohen Anlagevolumens einzelner Logistikimmobilien ist ein entsprechend grosses Immobilienportfolio notwendig, um eine sinnvolle Diversifizierung zu gewährleisten. Dies schränkt den Investorenkreis auf institutionelle Investoren, wie z.B. Pensionskassen, kotierte Immobiliengesellschaften und

[33] Falk, Bernd / Falk, Momme Torsten (Hrsg.): Handbuch Gewerbe- und Spezialimmobilien, Köln, 2006, S. 468.
[34] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 68.

Immobilienfonds oder Family-Offices privater Anleger, ein. Als Gegengewicht dazu sind Eigennutzer, also Unternehmen und Logistikdienstleister zu nennen.

In der Literatur unterscheidet man folgende Anlagestile: core, value added und opportunistisch[35]. In der Praxis lassen sich die Anlagestile nicht exakt abgrenzen. Investoren im Core Segment scheuen das Risiko. Sie investieren in vollvermietete Liegenschaften an besten Lagen und sind bereit eine niedrigere Rendite in Kauf zu nehmen. Investoren im Value Added Segment sind bereit gewisse abschätzbare Risiken in Kauf zu nehmen. Sie investieren auch in Objekte mit gewissem Leerstandsanteil oder Erweiterungspotential. Opportunistische Investoren, sind bereit ein hohes Risiko einzugehen, in Erwartung einer höheren Rendite. Sie steigen entweder früh im Entwicklungsprozess ein, oder in einer problematischen Phase -wie bei hohem Leerstand- übernehmen die Repositionierung und steigen dann wieder aus. Logistikimmobilien lassen sich nicht eindeutig einem Anlagestil zuordnen. Als Spezialimmobilien mit entsprechend höherem Risiko würden sie zum „Value-Added-Anlagestil“ passen. Besteht ein langjähriger Mietvertrag mit einem bonitätsstarken Mieter, so sind die Cash-Flows auf lange Zeit definiert, was ein solches Objekt auch für einen Investor mit einem „Core-Anlagestil“ interessant macht. Läuft der Mietvertrag in kurzer Frist aus, oder steht das Objekt leer, so könnte es höchstens für einen opportunistischen Investor in Frage kommen.

Über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie spielt die Finanzierung eine grosse Rolle. Oft werden bei Logistikimmobilien sehr langfristige Finanzierungen abgeschlossen. D.h. während der Finanzierungslaufzeit können ein- oder mehrere Mieterwechsel stattfinden. Aus Sicht der Banken ist die Drittverwendungsfähigkeit von zentraler Bedeutung.[36]

2.3. Immobilieninvestitionsanalyse

Die Untersuchung von Immobilieninvestitionen umfasst gemäss Pyhrr et al. vier Ebenen: Investitionsstrategie, Investitionsanalyse, Entscheidung und Transaktion.[37] Die Investitionsstrategie definiert die Investitionsziele auf Portfolioebene. Üblicherweise werden hier Rendite und Risikoziele festgelegt. Die Investitionsanalyse überprüft auf

[35] Vgl. Schulte, Karl-Werner/Bone-Winkel, Stephan/Thomas, Matthias (Hrsg.): Handbuch Immobilieninvestitionen, 2. Auflage, Köln 2005, S. 29.
[36] Verband deutscher Pfandbriefbanken / Lenzen, Achim: Geplant, gebaut und finanziert – Logistikimmobilien aus Bankensicht, in Immobilien Manager, No. 5, 2009, S. 10-11.
[37] Pyrr, Stephen A. et al.: Real Estate Investment: Strategy, Analysis, Decisions, 2.Auflage, New York, Chichester, Brisbane, Toronto, Singapore, 1989.

Objektebene Investitionsmöglichkeiten auf das Erreichen der vorgegebenen Ziele hin. Sie bildet die Grundlage für die Investitionsentscheidung, sei dies ein Neuerwerb oder ein Projekt mit einer Bestandesliegenschaft und beeinflusst auch die Art der Investitionstransaktion. Diese Arbeit konzentriert sich auf die Investitionsanalyse auf Objektebene.

Isenhöfer und Väth unterscheiden zwischen Basisanalysen und Spezialanalysen. Erstere liefern den Kontext und die Grundlagen für die Spezialanalysen. Sie sind auf objektstrategischer Ebene angesiedelt, während die Spezialanalysen operative, taktische Entscheidungen unterstützen.[38] Dementsprechend sollten die Basisanalysen den Spezialanalysen vorgelagert sein und Eingangsgrössen liefern.

Tabelle 1: Das Spektrum der Immobilienanalysen

Immobilienanalysen	
Basisanalysen	Spezialanalysen
Standortanalysen	Bewertungsanalysen
Marktanalysen	Investitionsanalysen[39]
Gebäudeanalysen	Finanzierungsanalysen
Mietanalysen	Machbarkeitsstudien

Quelle: Isenhöfer, Väth (2000), S. 321

Die operative Ebene ist eher quantitativ orientiert. Hier geht es um die Messung monetärer Grössen, wie Mietzinsniveau, Eigentümernebenkosten, Renovationen und Verkehrswert. Allerdings erlauben solche Indikatoren z.B. keine Aussagen über die Wettbewerbsfähigkeit der Objekte in 15 Jahren. Dies sind Fragestellungen, die Gegenstand der Basisanalysen sind. Ein langfristiger Planungshorizont und eine Orientierung an Erfolgspotentialen und damit eine Ausrichtung auf den Nutzer und das Nutzungspotential einer Immobilie in der Zukunft stehen im Mittelpunkt der Basisanalysen.

Die Basisanalysen weisen qualitative und quantitative Elemente auf. Auf strategischer Ebene müssen Faktoren berücksichtig werden, die nicht quantitativ messbar sind, wie z.B. die voraussichtliche Entwicklung der jeweiligen Immobilienmärkte, die Lage der Liegenschaft, die Bausubstanz sowie die Eigenschaften der Hauptmieter[40]. Daher

[38] Isenhofer, Björn / Väth, Arno: Immobilienanalyse, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie, Band 1, München 2000 (2. Auflage), S. 321.
[39] Hier sind Investitionen in ein Objekt im Sinne von Unterhalt und großzyklischen Renovationen gemeint, nicht im Sinne von Asset-Allokation.
[40] Staehelin Erwin: Investitionsrechnung, Chur/Zürich 1998, S. 180.

müssen hier, neben quantitativen Analysemethoden, entsprechend qualitative Methoden angewendet werden.[41] Die vorliegende Arbeit konzentriert sich auf die qualitative Basisanalyse von Logistikimmobilien.

2.3.1. Bestandteile der Basisanalysen

Die Investitionsanalyse sollte die kritischen Erfolgsfaktoren einer Investition beinhalten und eine Beurteilung dieser anhand der Anlagestrategie ermöglichen. Die Bestandteile der Analyse sind also Themenkreise, die es erlauben die Komplexität der Einflüsse auf den Erfolg einer Immobilienanlage zu erfassen. Diese Themenkreise lassen sich nicht absolut abgrenzen. Vielmehr gibt es Überschneidungen und Wechselbeziehungen. In der Literatur werden für die Analyse von Immobilien folgende Themen immer wieder aufgeführt: Marktanalyse, Standortanalyse, Gebäudeanalyse und Miet- bzw. Nutzeranalyse.[42] Im Folgenden wird auf diese Themen im Allgemeinen eingegangen. Sie bilden dann die Grundlage für die Schwächen- und Stärkenanalyse von Logistikimmobilien in Kapitel 3.

Marktanalyse

Immobilien stehen, wie andere Produkte auch, im Spannungsfeld zwischen Angebot und Nachfrage. Sie müssen die Bedürfnisse der Nachfrager befriedigen können. Ziel der Marktanalyse ist die Beurteilung der Marktfähigkeit der Immobilie. Dazu muss zunächst der für die Immobilie relevante Markt definiert und werden.

Je nach Aufgabenstellung bewegt man sich in Eigennutzer-, Investment- oder Vermietungsmärkten. Diese Märkte sollten weiter eingegrenzt werden, z.B. geographisch und nach Nutzungsart der Immobilie.

Die Marktanalyse bezweckt die Einschätzung der Angebots- und Nachfrageseite in dem jeweiligen Markt. Sie beinhaltet demographische, wirtschaftliche, politische und kulturelle Trends, welche die Nachfrage und das Angebot eines bestimmten Immobilientyps beeinflussen.

Auf der Nachfrageseite soll festgestellt werden welches Produkt, also was für Objekte mit welchen Spezifikationen, in einem vorher definierten Markt nachgefragt werden. Des Weiteren ist zu beurteilen ob diese Nachfrage in der Zukunft nachhaltig ist, oder ob

---

[41] Bone-Winkel, Stephan: Immobilienportfolio-Management, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie, Band 1, München 2000 (2. Auflage), S.767.

[42] Vgl. Schulte, Karl-Werner/Bone-Winkel, Stephan/Thomas, Matthias (Hrsg.): Handbuch Immobilieninvestitionen, 2. Auflage, Köln 2005.

es absehbar ist, dass sich die Nachfrage in Zukunft verschiebt und andere Objekte nachgefragt werden. Als Beispiel sei hier der Trend grosser Firmen zu einem umweltfreundlichen Image zu nennen. Dies hat zur Folge, dass schon heute und in der Zukunft wahrscheinlich vermehrt auf die Energieeffizienz und entsprechende Zertifizierungen Wert gelegt wird.

Auf der Angebotsseite ist das bestehende Angebot an Flächen zu analysieren. Es muss untersucht werden, ob das Objekt im Vergleich zu anderen Objekten, heute und in der Zukunft, konkurrenzfähig ist. Hier ist auch die Nutzungsflexibilität, welche in der Objektanalyse untersucht wird, ein wesentlicher Vorteil, der erlaubt die Liegenschaft auf sich verändernde Bedürfnisse anpassen zu können.

Auf der Basis der gegenwärtigen und erwarteten Marktbedingungen können die Stärken und Schwächen des Nutzungs- und des Gebäudekonzeptes bewertet werden. Die erwarteten Mietpreise, der Kaufpreis und die Vermarktungsdauer, also die Absorbtionszeit, können eingeschätzt werden und als Eingangsgrößen für eine quantitative Analyse dienen.[43]

Standortanalyse

Der Standort ist ein wesentlicher Werttreiber von Immobilien. Es kommt darauf an die richtige Immobilie am richtigen Ort anzubieten. Auf der Angebots- wie auch auf der Nachfrageseite ist die Kombination von Lage und Art der Immobilie das entscheidende Kriterium. Die Art der Immobilie kann möglicherweise, wenn auch mit grösseren Investitionen, geändert werden, z.B. von Gewerbe in Loftwohnungen. Die Lage der Immobilien kann nicht geändert werden.[44] Die Gebundenheit an den Standort grenzt die Nachfrage auf das jeweilige Einzugsgebiet ein. Dies begrenzt den potentiellen Absatzmarkt der Immobilie und erhöht im Vergleich zu mobilen Produkten das Risiko.

Die Standortanalyse basiert auf einer Beurteilung des Makro- sowie des Mikrostandortes. Das langfristige Nutzungspotential des Standortes wird durch dessen Lage im Gefüge nationaler und lokaler Infrastrukturen beeinflusst. Die relative Bedeutung des Makrostandortes im Vergleich zum Mikrostandort nimmt mit der Grösse des Objektes zu. Dennoch steht traditionell der Mikrostandort im Zentrum der Betrachtungen. Insbesondere lokal oder regional agierende Privatinvestoren setzen sich selten bewusst mit dem Makrostandort auseinander. Grosse institutionelle Investoren

[43] Busz, Pamela: Seniorenimmobilien als Investitionsobjekte, in Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie, Band 25, Berlin 2003, S. 52.
[44] Geltner, M. David / Miller, G. Norman, et al.: Commercial Real Estate: Analysis & Investments, Mason (US) 2007, S. 4.

hingegen versuchen im Sinne einer Risikostreuung das Immobilienportfolio auf mehrere Ballungsräume zu verteilen.[45]

Bei der Standortanalyse unterscheidet man zwischen harten und weichen Standortfaktoren. Harte Standortfaktoren sind solche, die konkret faßbar sind und anhand von Daten und Statistiken erhoben werden können. Zu Ihnen gehören z.B. demographische Daten (Bevölkerung, Beschäftigung, Einkommen). Aber auch die infrastrukturelle Zentralität, z.B die Entfernung zu anderen wichtigen Städten und die Anbindung an die Verkehrsinfrastruktur.

Zu den weichen Standortfaktoren zählt das Image eines Standortes, sowie die natürliche Attraktivität, auch des Umlandes, und die Attraktivität als Wirtschaftsstandort. Bei Logistikimmobilien sind Logistik-Netzwerke als weiche Standortfaktoren zu berücksichtigen.

Gebäudeanalyse

Immobilien sind Produkte, die auf einem bestimmten lokalen (Miet-)Markt angeboten werden. Sie müssen die Bedürfnisse potentieller Mieter befriedigen. Die Gebäudeanalyse beurteilt zum einen die Marktgängigkeit einer Immobilie (hier überschneidet sie sich mit der Marktanalyse) und zum anderen die Bausubstanz und deren Zustand.

Die Bausubstanz wird in Hinblick auf die Langlebigkeit der verwendeten Materialien geprüft. Es wird die voraussichtliche Lebensdauer der Immobilie eingeschätzt und wo sich das Objekt im Zyklus der großen Instandstellungen befindet.

Die Marktgängigkeit der Immobilie wird langfristig in hohem Masse von der Nutzungsflexibilität beeinflusst.[46] Die Flächenstruktur, also Erschließungskerne und Stützenraster/Fensterraster, beeinflussen z.B. ob ein Einzelmieter oder Mehrmieter-konzept realisierbar ist. Der Ausstattungsstandart sollte möglichst flexibel sein um ohne grossen Aufwand auf andere Bedürfnisse umgestellt werden zu können.

Immer wichtiger wird auch die Effizienz eines Gebäudes. Diese beinhaltet die Flächeneffizienz (Anteil der vermietbaren Fläche an der Gesamtfläche), die Bewirtschaftungseffizienz (Höhe der Bewirtschaftungskosten) und die Nutzeneffizienz

[45] Väth, Arno / Hoberg, Wenzel: Immobilienanalyse – die Beurteilung von Standort, Markt, Gebäude und Vermietung, in Schulte, Karl-Werner/Bone-Winkel, Stephan/Thomas, Matthias (Hrsg.): Handbuch Immobilieninvestitionen, 2. Auflage, Köln 2005, S. 364.

[46] Isenhofer, Björn / Väth, Arno: Immobilienanalyse, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie, Band 1, München 2000 (2. Auflage), S. 323.

(Kosten/Nutzenverhältnis der Gebäudeausstattung). Das Thema der Zukunft wird auch die Energieeffizienz sein, die von Mietern mehr und mehr nachgefragt wird. Momentan findet bei der Bauweise, insbesondere von Geschäftsliegenschaften, ein Generationenwechsel hin zu energieeffizienten Bauten statt.[47]

Mietanalyse (Nutzeranalyse)
Im Rahmen von Mietanalysen werden Mieterbonität, Mietermix und Mietvertragsstrukturen sowie die vermietbaren Flächen untersucht.[48]

Aufbauend auf der Marktanalyse werden die Vertragsmieten analysiert um festzustellen ob es wesentliche Differenzen zu den Marktmieten gibt. In Zuge der weiteren Analyse der Mietvertragsstrukturen ist die Möglichkeit der Mietzinserhöhung, oder allenfalls einer drohenden Reduktion festzustellen. Des Weiteren sind die Laufzeiten der Mietverträge wichtig, um zu sehen wie lange die Cash-Flows mit relativer Wahrscheinlichkeit vorausgesagt werden können. Die relative Bedeutung der Mietverhältnisse nimmt mit der Länge der Mietvertragslaufzeit zu, da die Mietwertentwicklung dadurch vorbestimmt wird[49] Ist eine Fläche wesentlich unter Marktniveau vermietet, so stellt das Ende des Mietvertrages eine Opportunität dar. Ist die Fläche eher über Marktniveau vermietet, besteht das Risiko eines Abschlages.

Der Mietermix kann ein entscheidender Erfolgsfaktor sein. Er beeinflusst, z.B. das Image einer Büro- oder Gewerbeliegenschaft. Bekannte Firmen mit gutem Namen ziehen andere Firmen an. Bei Einkaufszentren sind der Mietermix und die Anordnung der Mieter ein wesentlicher Faktor der über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. Über einen guten Mix von verschiedenen Mietern lässt sich auch eine gewisse Diversifikation erreichen, da es in der Realität nicht immer möglich ist die Bonität eines Mieters einzustufen.

2.3.2. Methoden der qualitativen Basisanalysen

Für die qualitative Analyse stehen verschiedene Methoden zur Verfügung. Sie können rein deskriptiv erfolgen. Dabei werden je nach Blickwinkel relevante Kriterien identifiziert, beschrieben und beurteilt. Dies kann in der Form von Vor- und Nachteilen

[47] Kuoni Mueller & Partner (KM&P): Das Fitnessprogramm für Ihre Geschäftsliegenschaft, Zürich 2010.
[48] Väth, Arno / Hoberg, Wenzel: Immobilienanalyse – die Beurteilung von Standort, Markt, Gebäude und Vermietung, in Schulte, Karl-Werner / Bone-Winkel, Stephan/Thomas, Matthias (Hrsg.): Handbuch Immobilieninvestitionen, 2. Auflage, Köln 2005, S. 362.
[49] Isenhofer, Björn / Väth, Arno: Immobilienanalyse, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie, Band 1, München 2000 (2. Auflage), S. 324.

und/oder Chancen und Risiken dargestellt werden. So ist eine erste grobe Beurteilung möglich.

Die Nutzwertanalyse ist eine weitere Methode die zur qualitativen Beurteilung von Immobilieninvestitionen benutzt werden kann. Unter dem Nutzwert versteht man den subjektiven Nutzen, der durch eine Zahl, bzw. auf einer Skala ausgedrückt wird. Das Verfahren der Nutzwertanalyse stellt sich wie folgt dar[50]:

- Bestimmung der Bewertungskriterien
- Gewichtung der Bewertungskriterien
- Bewertung der Investitionsobjekte anhand der Bewertungskriterien
- Bestimmung der Teilnutzen
- Ermittlung der Nutzwerte

Haupt-, Ober- und Unterkriterien sind so zu wählen, dass sie eindeutig voneinander abgrenzbar und auf einer Skala sinnvoll einschätzbar sind. Die Kriterien sollten auch so gewählt sein, dass sie auf verschiedene Objekte des gleichen Typs anwendbar sind. Somit lassen sich die Objekte auch vergleichen.

In Kapitel 3 werden Logistikimmobilien im Allgemeinen nach der deskriptiven Methode analysiert. Dies erfolgt in der Struktur einer Stärken und Schwächenanalyse. Das Entscheidungsmodell in Kapitel 4 wurde nach dem Schema einer Nutzwertanalyse entworfen.

3. Stärken- und Schwächenanalyse von Logistikimmobilien als Investitionsobjekte

In diesem Kapitel werden die Stärken und Schwächen von Logistikimmobilien als Anlageobjekte analysiert. Im Spannungsfeld zwischen Angebot und Nachfrage werden die wichtigen Faktoren herausgearbeitet, die zu einer erfolgreichen Investition führen. Dabei steht die Frage nach der Verbesserung des Risiko-Rendite-Profils im Vordergrund. Um das Risiko zu minimieren ist z.B. die Drittverwendungsfähigkeit der Logistikimmobilie entscheidend. Diese qualitative Basisanalyse bildet die Grundlage für das Entscheidungsmodel in Kapitel 4, welches im Sinne einer Nutzwertanalyse entworfen wird.

[50] Busz, Pamela: Seniorenimmobilien als Investitionsobjekte, in Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonimie, Band 25, Berlin 2003, S. 56.

3.1. Markt

Für die Marktanalyse müssen zuerst die relevanten Märkte, die untersucht werden sollen definiert werden. Den Erfolg einer Immobilieninvestition kann man über den Total Return messen. Dieser setzt sich aus der Cash-Flow-Rendite, und der Wertsteigerungsrendite zusammen. Für erstere ist der Mietmarkt für Logistikflächen ausschlaggebend und für letztere der Investmentmarkt für Logistikobjekte. Im Folgenden werden die beiden genannten Märkte genauer untersucht.

3.1.1. Investmentmarkt

In transparenten Immobilieninvestmentmärkten kann man als Indikator für die Nachfrage die Bruttoanfangsrenditen, welche Investoren bereit sind zu bezahlen, heranziehen. Nimmt die Nachfrage zu so gehen die Bruttoanfangsrenditen zurück: Die Investoren sind bereit mehr für eine Liegenschaft zu bezahlen. Abbildung 7 zeigt, dass die Bruttoanfangsrenditen für Logistikimmobilien bis 2007/08 gefallen sind. Die Preise, welche für Logistikimmobilien bezahlt wurden sind also gestiegen. Im Jahr 2009 kam es zu einer Korrektur, kurz darauf stabilisierten sich die Preise jedoch wieder und stiegen erneut an.

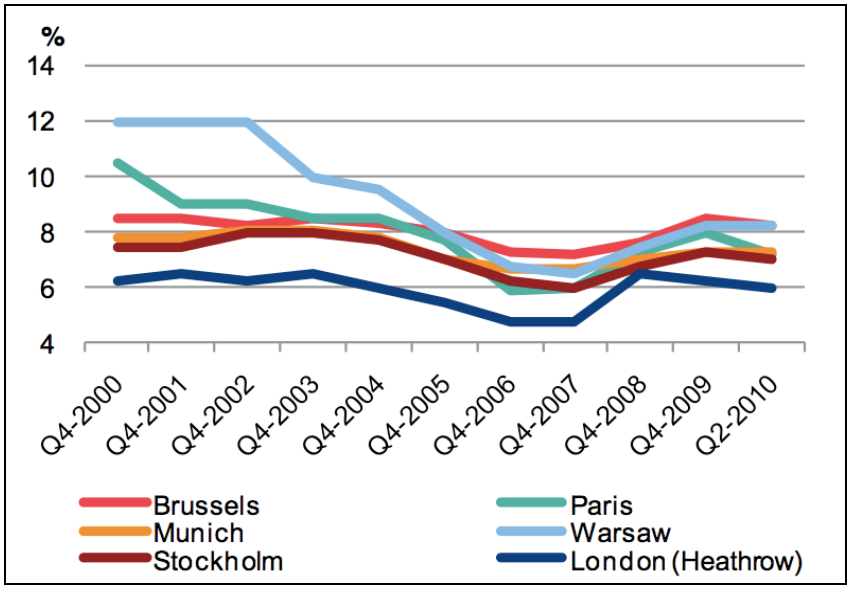


Abbildung 7: Spitzenrenditen von Logistikimmobilien in Europa, 2000 – Q2/2010

Quelle: DTZ Research

In stabileren Märkten wie Brüssel, München und Stockholm haben die Bruttoanfangsrenditen wieder ähnliche Werte erreicht wie vor 2009. In London wurde auch das Niveau von vor dem Einbruch wieder erreicht. Der Angelsächsische Markt für

Logistikimmobilien ist einer der am besten entwickelten Märkte in Europa. Hier ist die Nachfrage nach Logistikimmobilien seitens der Investoren am grössten und die bezahlten Preise am höchsten. Die Investmentmärkte für Logistikimmobilien in Paris und Warschau haben sich in den letzten Jahren erst entwickelt.[51] Hier sind die Preise kontinuierlich gestiegen. Auch nach dem leichten Rückgang 2008/09 sind die Preise hier wieder am steigen. Je mehr Marktteilnehmer das Segment der Logistikimmobilien entdecken, desto mehr Nachfrage entsteht und desto höher steigen die Preise.

Für die Schweiz liegen keine Statistiken über Bruttoanfangsrenditen bei Logistikimmobilien vor. Schweizer Institutionelle Investoren konzentrieren sich auf Wohnliegenschaften und Büros. In diesen Märkten herrscht jedoch ein Mangel an guten Investitionsobjekten, die auf dem Markt angeboten werden. So dass institutionelle Investoren, z.B. in der Projektentwicklung eine Alternative suchen.[52] Logistikimmobilien könnten eine weitere Alternative darstellen. Sollte sich der Investitionsmarkt für Logistikimmobilien in der Schweiz weiter entwickeln ist mit steigenden Preisen zu rechen.

Die Logistikmarktstudie des Branchenverbandes GS1 und der Universität St. Gallen stellt fest, dass in der Schweiz von überwiegend auftragsbezogenen Bauten auszugehen ist und somit die die Bauaktivität als Indikator für die nachfrageseitige Entwicklung gilt.[53] Abbildung 8 zeigt die Anzahl der Bauaktivitäten bei Logistikimmobilien in der Schweiz über einen Zeitraum von 10 Jahren.

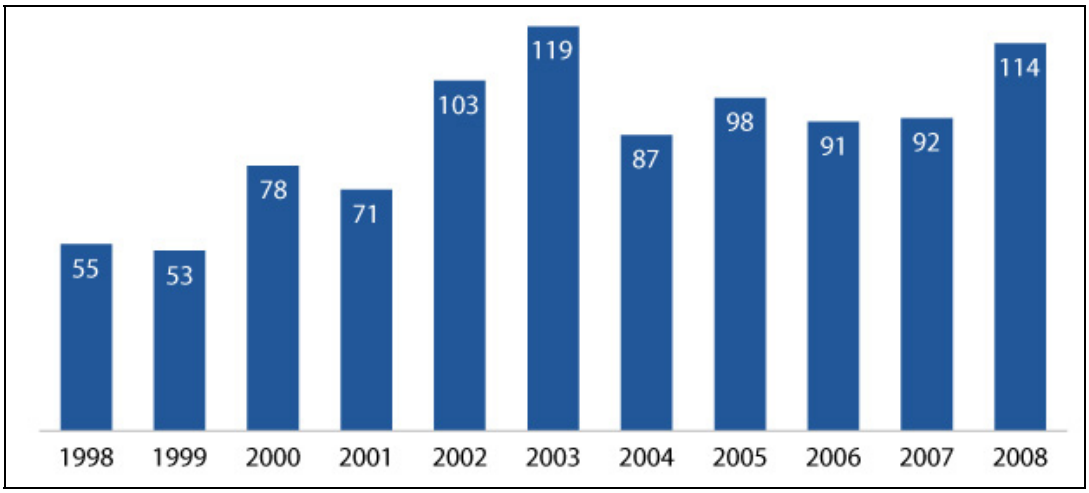


Abbildung 8: Anzahl Bauaktivitäten bei Logistikobjekten in der Schweiz

[51] Immobilien Business: Hohe Renditen bei Logistikimmobilien, 30.03.2010.
[52] Rudolf, Claudio; Gerster, Stefan; Kull, Stefan und andere: Vortrag und Expertendiskussion: Projektentwicklung im Spannungsfeld der Stakeholder, anlässlich der Messe „Realsite“ in Zürich 17. Juni 2010.
[53] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 68.

Die Bauaktivität weist eine gewisse Schwankung auf, entschlüsselt man jedoch die Statistik nach der Art der Bautätigkeit (Abbildung 9), so ergibt sich ein differenzierteres Bild. Basierend auf der Differenz zwischen Neubauten und Abbrüchen erhöht sich der Logistikimmobilienbestand durchschnittlich um 14 Objekte pro Jahr.[54]

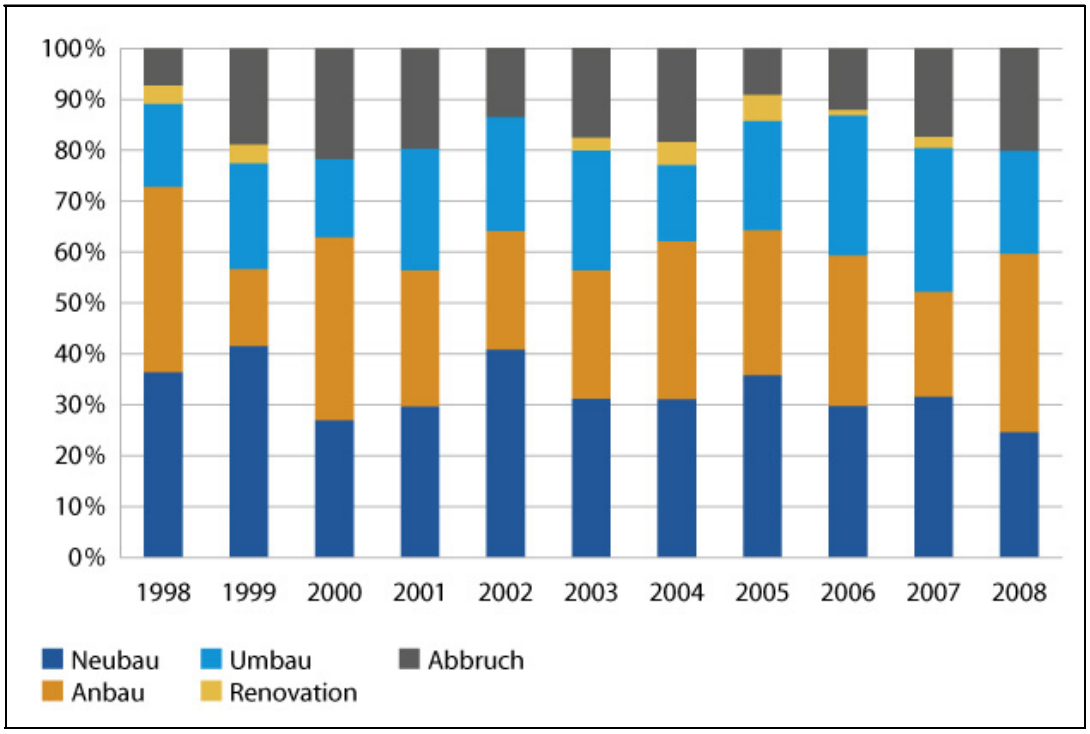


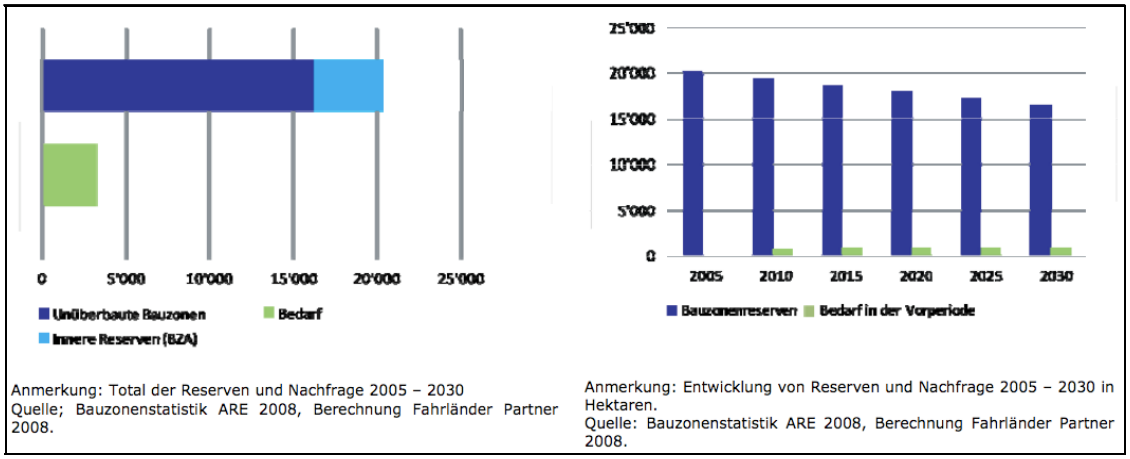
Abbildung 9: Art der Bauaktivitäten bei Logistikimmobilien in der Schweiz

Quelle Abbildung 8 und 9: Logistikmarktstudie Schweiz 2010

Logistikliegenschaften haben einen grossen Flächenbedarf. Mit dem anhaltenden Bevölkerungswachstum und der damit verbundenen Bautätigkeit sinkt das Flächenangebot, was theoretisch zu einer Verknappung des Angebots führt. Dies ist allerdings nur auf den ersten Blick der Fall. Gemäss einer Studie des Bundesamtes für Raumentwicklung beläuft sich in der Schweiz die unüberbaute Bauzonenfläche für Arbeitsnutzung aktuell auf rund 16‘300 Hektare. Zählt man die inneren Reserven, also die Ausnutzungsreserven bereits bebauter Flächen, in Höhe von 4‘100 Hektaren dazu, ergibt sich eine Fläche von 20‘400 Hektaren an aktuell verfügbaren Bauzonenreserven. Diesem Angebot steht bis 2030 eine Nachfrage nach Bauzonenfläche von 3‘700 Hektaren gegenüber.[55] Die Baulandreserven für Arbeitsnutzung sind in der Schweiz deutlich überdimensioniert.

[54] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 59.

[55] Bundesamt für Raumentwicklung (Auftraggeber), Fahrländer & Partner: Bauzonen Schweiz: Wie viele Bauzonen braucht die Schweiz?, Projekt 30008, 10.10.2008, S. 35.



Anmerkung: Total der Reserven und Nachfrage 2005 – 2030
Quelle; Bauzonenstatistik ARE 2008, Berechnung Fahrländer Partner 2008.

Anmerkung: Entwicklung von Reserven und Nachfrage 2005 – 2030 in Hektaren.
Quelle: Bauzonenstatistik ARE 2008, Berechnung Fahrländer Partner 2008.

Abbildung 10: Baulandreserven und Nachfrage, Arbeitsnutzung

Eine Verknappung des Angebotes an Bauland ist also nicht gegeben. Dies wird auch in der Logistikmarktstudie des Branchenverbandes GS1 und der Universität St. Gallen bestätigt. Dort wird festgestellt, dass sich die Zahl der für Logistik nutzbaren Grundstücke in der Schweiz in den letzten Jahren kontinuierlich erhöht hat. Eine Ursache dafür sehen die Autoren darin, dass die Nachfrage nach Flächen für die Errichtung von Industriebauten und Produktionsanlagen zurückgegangen ist und sich die Gemeinden und Kantone veranlasst sahen, Ihre Gewerbe- und Industriegrundstücke zunehmend für eine Logistiknutzung zu öffnen.[56]

Die Studie des Bundesamtes für Raumentwicklung untersucht auch die räumliche Verteilung der Landreserven. Sie kommt zu dem Schluss, dass die Baulandreserven auf die ganze Schweiz mehr oder weniger gleichmässig verteilt sind. Die einzige Ausnahme bildet hier der Kanton Basel-Stadt.[57] Eine Wertsteigerung aufgrund eines knapper werdenden Angebots an Bauland zeichnet sich grundsätzlich nicht ab.

Der Investor kann also nicht auf eine grosse Wertsteigerungsrendite aufgrund eines knapper werdenden Raumangebots hoffen. Wenn sich der Markt für Logistikimmobilien in der Schweiz weiterentwickelt und mehr Investoren dieses Segment entdecken, kann es zu einer erhöhten Nachfrage kommen und die Preise steigen. Die Attraktivität der Logistikimmobilie liegt in einer, im Vergleich zu anderen Immobilienarten, hohen Cash-Flow Rendite, worauf die Daten in Tabelle 2 hinweisen. Die Statistik von IPD/Wüest & Partner erfasst Logistikimmobilien nicht explizit, sie

[56] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 51.
[57] Bundesamt für Raumentwicklung (Auftraggeber), Fahrländer & Partner: Bauzonen Schweiz: Wie viele Bauzonen braucht die Schweiz?, Projekt 30008, 10.10.2008, S. 36,37.

fallen unter Industrieliegenschaften. Rückschlüsse auf Logistikimmobilien können also höchstens indikativ gesehen werden.

Tabelle 2: IPD/Wüest & Partner Schweizer Immobilien Index 2009

	Netto Cash Flow Rendite in %	Wertsteigerungs-rendite in %	Total Return annualisiert in %		
	1 Jahr	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	8 Jahre
Alle Liegenschaften	4.8	0.7	6.2	6.0	5.7
Einzelhandel	4.8	1.5	7.5	7.1	7.1
Büro	4.9	0.4	6.2	5.8	5.5
Industrie	6.3	-1.0	6.6	6.7	8.1
Wohnen	4.7	0.6	5.8	5.6	5.3
Sonstige	4.6	0.4	5.7	5.6	5.8

Quelle: IPD, Wüest & Partner

Die Netto-Cash-Flow-Rendite der industriell genutzten Liegenschaften liegt weit über derjenigen der anderen Immobilienklassen. Dagegen ist die Wertänderungsrendite 2009 sogar negativ, während alle anderen Immobilienklassen eine positive Wertänderung erfahren haben.

3.1.2. Mietmarkt

In der Logistikmarktstudie des Branchenverbandes GS1 und der Universität St. Gallen wird ein Mietpreisniveauindex entwickelt. Der Index bildet regionalspezifische Unterschiede bezüglich der Mietmärkte, sowie der Makro- und Mikrolage ab und legt die kantonalen Unterschiede der Mietpreisniveaus offen. Wichtig ist hierbei zu beachten, dass der Mietpreisniveauindex ein theoretisches Konstrukt ist. Er basiert nicht auf tatsächlichen Mieten. Es werden keine Objektspezifischen Faktoren berücksichtigt.

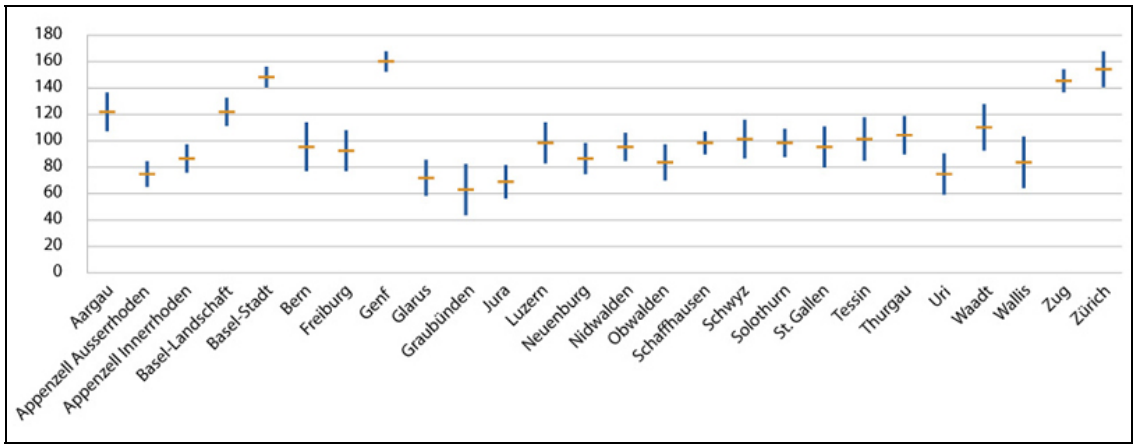


Abbildung 11: Kantonale Mietpreisniveaus für Logistikimmobilien

Quelle: Logistikmarktstudie Schweiz 2010

Der Mietpreis einzelner Objekte kann aufbauend auf den Mietpreisniveauindex festgelegt, oder damit verglichen werden. Ein hohes Mietpreisniveau ist zwar nicht gleichbedeutend mit höheren Renditen für den Investor, aber es zeigt, dass es an diesen Standorten eine erhöhte Nachfrage nach Mietobjekten gibt. Die Kantone Zürich, Genf, Zug und beide Basel, weisen die höchsten Mietpreisniveaus auf. Bemerkenswert hoch ist das Mietpreisniveau auch im Kanton Aargau. Untersucht man die Bauaktivitäten in den Kantonen, erkennt man die dynamische Entwicklung des Kantons als Logistikstandort. Hier ist die Anzahl der Bauaktivitäten mit einer Zahl von 106 sehr hoch (nur übertroffen von Bern mit 130).

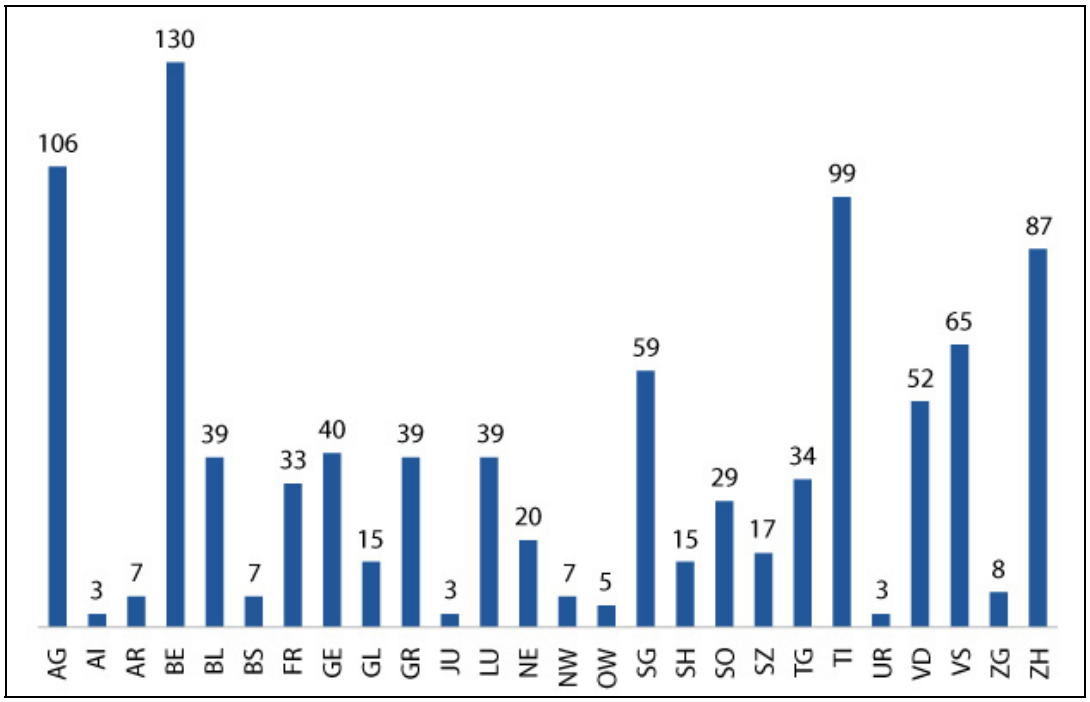


Abbildung 12: Anzahl Bauaktivitäten bei Logistikobjekten nach Kantonen

Quelle: Logistikmarktstudie Schweiz 2010

Die Logistikmarktstudie des Branchenverbandes GS1 und der Universität St. Gallen stellt fest, dass ein häufiges Problem der Logistiger darin besteht, adäquate Flächen zu finden. [58] Auch die Bautätigkeit im Bereich von Logistikimmobilien, welche in der Studie untersucht wurde, weist auf eine rege Nachfrage hin.[59] Abbildung 13 lokalisiert die Nachfrage auf Kantonsebene deutlich. Für den Investor ist es wichtig, dass sein Objekt im Vergleich zu anderen Objekten konkurrenzfähig ist. Er muss am Mietmarkt ein Produkt anbieten, dass tatsächlich nachgefragt wird. Wie die Typologie verschiedener Arten von Logistikimmobilien in Kapitel 2.1.1 zeigt, können die Objekte

[58] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 49.
[59] Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 68.

hochgradig spezialisiert sein, wie z.B. die Hochregallager, die hoch technologisiert sind, oder sie können recht einfache Lagerhallen sein die allgemeinen Standards genügen. Eine Logistikimmobilie, welche die Bedürfnisse möglichst vieler potentieller Mieter erfüllt, hat die besten Chancen auf dem Mietmarkt einen Abnehmer zu finden. Um das Leerstandsrisiko zu minimieren sollte der Investor Objekte wählen die eine möglichst hohe Drittverwendungsfähigkeit haben. Doch die Logistikbranche ist einem steten Wandel unterworfen. Der Immobilieninvestor muss sich fragen, welche Trends die potentielle Nachfrage nach seiner Liegenschaft in Zukunft beeinflussen werden. Im Folgenden wird auf diese Punkte eingegangen.

Thierstein, Schnell und Schwegler untersuchen Logistikstrategien von Unternehmen und stellen dabei fest, dass diese darauf ausgerichtet sind, die Optimierung der Wertschöpfungskette durch Konzentration auf Kernkompetenz zu erreichen indem sie verstärkt auf die Kompetenz von Logistikdienstleistern zurückgreifen.[60] Dieser Trend deutet auf eine nachhaltig steigende Nachfrage nach Mietobjekten hin. Nehm und Schryver bestätigen dies. Sie stellten fest, dass sich die Logistikdienstleister aufgrund des immer stärker werdenden Kostendrucks zunehmend dafür entscheiden, Logistikimmobilien anzumieten statt zu kaufen.[61] Dies ist grundsätzlich ein positiver Trend aus Sicht von Immobilieninvestoren. Allerdings hat die Analyse der Baulandreserven im vorhergehenden Kapitel gezeigt, dass diese überdimensioniert sind und auf viele Jahre die Nachfrage bedienen können. Eine Steigerung des Mietzinsniveaus aufgrund eines knapper werdenden Angebots ist zwar punktuell möglich (z.B. im Kanton Basel-Stadt[62]), aber grundsätzlich nicht zu erwarten.

Deshalb ist es für den Investor besonders wichtig, darauf zu achten, dass sein Objekt im Vergleich zu anderen Objekten konkurrenzfähig ist. Die Logistikmarktstudie des Branchenverbandes GS1 und der Universität St. Gallen hat die Altersstruktur der Logistikimmobilien in der Schweiz exemplarisch anhand der Kantone St. Gallen und Aargau analysiert. Sie kommt zu dem Ergebnis, dass circa 40 % aller Immobilien bereits über 51 Jahre alt sind. Weitere rund 30 % der Objekte sind über 30 Jahre alt.[63]. Es besteht also ein grosser Investitions- und Modernisierungsbedarf. Ähnlich wie bei

[60] Vgl. Thierstein, Alan / Schnell, Klaus-Dieter / Schwegler, Urs: Unternehmensstrategien und Güterverkehr: Wirkungen und Zusammenhänge – gezeigt am Beispiel Zug, in: Verkehr und Umwelt: Wechselwirkungen Schweiz-Europa, Nationales Forschungsprogramm 41. 1998, S. 25.
[61] Nehm Alexander / Schryver, Carsten: Der Trend zur externen Logistikimmobilien-Bereitstellung über institutionelle Investoren –Eine sinnvolle Strategie für Logistikdienstleister?, in: Bohlmann, Björn / Krupp, Thomas (Hrsg.): Strategisches Management für Logistikdienstleister: Grundlagen und Praxisberichte, Hamburg 2007, S. 231.
[62] Vgl. Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 50.
[63] Vgl. Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010, S. 57.

Büroimmobilien ist mit einem „Generationenwechsel“ zu rechnen. Die Nachfrage nach modernen Liegenschaften, die heutigen und zukünftigen Anforderungen gerecht werden, wird steigen. Ältere Liegenschaften werden aus dem Markt gedrängt. Z.B achten immer mehr Unternehmen darauf, dass die Gebäude zum Image ihrer Marke passen. Damit steigen die Anforderungen an den Allgemeinzustand, die Wartung und an die Optik des Lagerstandortes.[64] Auch die Anforderungen an die Nachhaltigkeit und Energieeffizienz steigen zum einen aus Imagegründen, aber auch aus Kostengründen. Aus Sicht des Mieters ist die Bruttomiete, die alle Nebenkosten einschliesst ausschlaggebend, denn diese Kosten fliessen in die Kalkulation seiner Logistikdienstleistung mit ein und beeinflussen seine Wettbewerbsfähigkeit. Das Thema Nachhaltigkeit wird in Zukunft eine bedeutendere Rolle spielen.[65]

Die folgende Tabelle fasst die wichtigen Kriterien bezüglich des Marktes für Logistikimmobilien zusammen und stellt die Stärken und Schwächen aus Sicht des Investors dar.

Tabelle 3: Kriterien zur Stärken- u. Schwächenanalyse: Fokus Markt

Kriterium	Stärke	Schwäche
Markttransparenz	Intransparenter Markt bietet Chance für „early movers“.	Markt ist intransparent: keine Statistiken über Renditen verfügbar, keine Marktberichte von Maklerhäusern.
Bautätigkeit	Indikator für hohe Nachfrage nach Logistikimmobilien.	Keine Aussage über Wertsteigerungsrenditen.
	In der Schweiz keine spekulative Entwicklungen. Reduziert Volatilität.	Unausgereifter Markt.
Baulandreserven	In der Schweiz steht genug Bauland zur Verfügung.	Keine Wertsteigerung durch Verknappung von Bauland zu erwarten
Renditen	Cash Flow Renditen attraktiv.	Wertsteigerungsrenditen kaum, bzw. nicht zu erwarten.
Mietpreisniveau-index	Zeigt Unterschiede in den Mietpreisniveaus zwischen den Kantonen auf.	Objektspezifische Faktoren beeinflussen individuelles Mietniveau.

[64] Stenzel, Oliver: Neue Funktionen – Neue Anforderungen, in, DVZ Deutsche Logistikzeitung, Nr. BLIM vom 02.10.2010.
[65] Münchow, Malte-Maria: Nebenkosten Rücken ins Blickfeld, in DVZ Deutsche Logistikzeitung Nr. BLIM, 02.10.2010.

	Umfassende Einflussfaktoren werden in dem Index berücksichtigt.	Basiert nicht auf Statistik tatsächlicher Mieten, sondern wird aus anderen Statistiken hergeleitet.
Objekttyp	Standart Lagerhalle hat gute Drittverwendungsfähigkeit.	Speziallager haben geringere Drittverwendungsfähigkeit.
Trends in der Logistik	„Outsourcing“: steigende Nachfrage Logistikdienstleistungen.	Lagerhallen von produzierenden Unternehmen nicht immer als Investitionsobjekt geeignet.
	„Miete statt Kauf“: immer mehr Objekte können von Investoren erworben werden und als Mietobjekte angeboten werden.	Trend hat sich in der Schweiz noch nicht durchgesetzt.
Altersstruktur des Logistikimmobilienbestands	Statistik zeigt: Längere Lebensdauer als angenommen (mehr als 50 Jahre).	Hoher Erneuerungsbedarf, zu alte Objekte nicht zur Anlage geeignet.
	„Generationenwechsel“: moderne Logistikimmobilien sind gefragt.	alte Objekte erfüllen nicht mehr die Ansprüche fallen aus dem (Miet)Markt.

3.2. Nutzer

Logistikimmobilien werden oft als Betreiberimmobilien angesehen. Betreiberimmobilien sind Objekte, die für einen bestimmten Zweck gebaut wurden und für deren Bewirtschaftung eine zweite Gesellschaft, der Betreiber, mit entsprechender Kompetenz notwendig ist. Klassische Beispiele sind Hotelimmobilien und Seniorenheime. Bei solchen Objekten hängt der Erfolg wesentlich von den Fähigkeiten des Betreibers ab. Dies stellt erhöhte Anforderungen an den Immobilieninvestor, da bei einer Investitionsentscheidung nicht nur die Liegenschaft als solche analysiert werden muss, sondern auch der Betreiber. Dies erfordert spezifisches Know-how für die Analyse von Unternehmen und der jeweiligen Branche.

Auch bei Logistikimmobilien muss der Nutzer genau geprüft werden. Um die strategischen Überlegungen der Nutzer besser zu verstehen wird in diesem Kapitel die

Frage nach der Bereitstellung von Logistikimmobilien aus Sicht der Nutzer untersucht. Danach werden Synergiepotentiale und Konzepte zur Verringerung des Leerstandsrisikos durch professionelles Mietermanagement aufgezeigt. Es wird argumentiert, dass Logistikimmobilien nur in bestimmten Fällen als Betreiberimmobilien anzusehen sind. Zwar sind sie bis zu einem gewissen Grad zweckgebunden, mit gezielten Massnahmen kann die Abhängigkeit von einem bestimmten Nutzer jedoch verringert werden. Bei der Prüfung einer Investition in eine Logistikimmobilie sollte darauf geachtet werden, dass man kein Objekt mit eingeschränktem Nutzerpotential einkauft, sondern auf multiuserfähige Logistikliegenschaften mit hohem Drittverwendungsgrad setzt.

3.2.1. Spannungsfeld Auftraggeber-Logistikdienstleister-Immobilie

Koepke weist darauf hin, dass der Auftraggeber die Möglichkeit hat die Lagerhalle selbst anzumieten[66]. Das bedeutet, dass er sich den Standort langfristig sichern kann, gleichzeitig aber die Flexibilität hat, über kurze Dienstleistungsverträge die günstigsten Konditionen mit dem Logistiker zu verhandeln. Diese Konstellation bedeutet aber bei einem langfristigen Mietvertrag auch einen Verlust an Flexibilität für den Auftraggeber. Sollte sich sein Geschäftsgang negativ entwickeln kann er sich nicht mehr so schnell aus einem Markt zurückziehen und einen anderen bedienen oder seine Produktion verlagern. Geht der Logistikdienstleister einen langfristigen Mietvertrag ein, obwohl er nur einen wesentlich kürzeren Dienstleistungsvertrag hat, so muss er entweder dafür sorgen, dass er im Anschluss einen neuen Auftrag bekommt oder nach Schweizerischem Mietrecht einen adäquaten Nachmieter stellt. Eine weitere Möglichkeit ist, dass der Vermieter das Risiko mitträgt indem er sich auf einen Mietvertrag mit kurzer Laufzeit einlässt. Denkbar wäre die Höhe der Miete an die Laufzeit des Mietvertrages zu koppeln.

Der Dienstleistungsvertrag zwischen dem Logistikdienstleister und seinem Auftraggeber wird festlegen welche Partei die für die Erfüllung des Vertrages notwendige Immobilie bereitstellt. In Ihrer Analyse alternativer Strategien der Logistikimmobilienbereitstellung zeigen Nehm und Schnyder fünf unterschiedliche Ausgangslagen auf.[67] In Szenario 1, stellt der Auftraggeber die Immobilie bereit. Dies

[66] Interview mit Rainer Koepke, Leiter Industrieimmobilien Jones LangLasalle Deutschland, in: Wer baut Lagerhallen für den Logistikboom?, Immobilienzeitung, Nr. 5, 03.02.2011, S. 4.

[67] Nehm Alexander / Schryver, Carsten: Der Trend zur externen Logistikimmobilien-Bereitstellung über institutionelle Investoren –Eine sinnvolle Strategie für Logistikdienstleister?, in: Bohlmann, Björn / Krupp, Thomas (Hrsg.): Strategisches Management für Logistikdienstleister: Grundlagen und Praxisberichte, Hamburg 2007, S. 237/238.

ist z.B. der Fall, wenn das Unternehmen schon vor dem Outsourcing der Logistik eine eigene Immobilie im Besitz hatte. Der Logistiker wird dann Mieter im Bestandsobjekt des Auftraggebers oder kann dieses kostenfrei nutzen. In Szenario 2 verfügt der Logistiker bereits über ein passendes Objekt in seinem Netzwerk. Reichen die Kapazitäten des Logistikdienstleisters nicht, aus müssen diese durch weitere Objekte erweitert werden (Szenario 3). Ob sich dies als sinnvoll erweist hängt davon ab, ob sich aus dem neu abgeschlossenen Dienstleistungsvertrag eine längerfristige und nachhaltige Geschäftsbeziehung ergibt. Der Logistiker kann das Objekt auch sinnvoll in sein bestehendes Netzwerk integrieren, so dass es auch nach Beendigung des Dienstleistungsvertrages noch nutzbar ist. In Szenario 4 ist dies nicht gegeben: die Logistikimmobilie kann voraussichtlich nur für diesen speziellen Auftrag genutzt werden. Bei einem solch kundenspezifischen Immobilienbedarf wird der Logistiker ein Objekt suchen, dass er nur für den Zeitraum des Vertrages anmieten kann. Sein Ziel ist es, eine Fristenkongruenz zwischen dem Mietvertrag und dem Dienstleistungsvertrag herzustellen.[68] Das letzte Szenario deckt den Fall ab, dass beide Vertragsparteien die Logistikimmobilie gemeinsam bereitstellen.

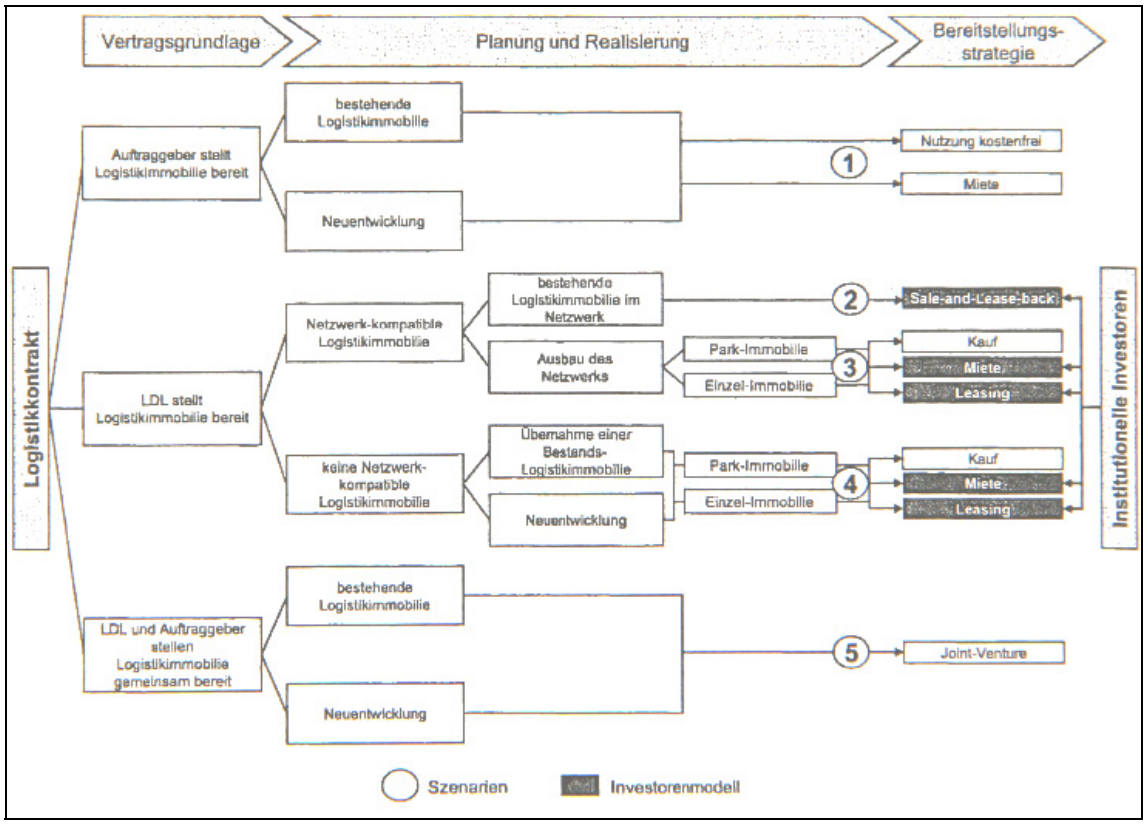


Abbildung 13: Szenarien Ausgangslage Immobilienbereitstellung

Quelle: Nehm, Schryver, 2007 (LDL=Logistikdienstleister).

[68] Hofmann, Erik: Due Diligence für Logistikimmobilien, in: Immobilien und Finanzierung, Nr. 20, 2007, S. 726.

Nur in bestimmten Fällen (Szenarien 2, 3 und 4) kommen Immobilieninvestoren zum Zuge. Für den Investor ist es wichtig die Ausgangslage seines Nutzers zu verstehen. Eine wichtige Erkenntnis dabei ist, dass Nutzer in Netzwerken denken. Wenn die Logistikimmobilie in das Netzwerk eines Logistikdienstleisters integriert ist, so ist der Mietvertrag nicht nur auf einen einzigen Dienstleistungsvertrag bezogen. Der Logistiker kann diesen Standort dann für mehrere Aufträge mit unterschiedlichen Laufzeiten nutzen. In diesem Fall ist es im Interesse des Logistikdienstleisters sich den Standort über einen langfristigen Mietvertrag zu sichern. Ein weiterführender Gedanke seitens des Investors ist, dass er mit seinem Portfolio an Logistikimmobilien solche Netzwerke darstellen kann und somit seine Liegenschaften als Netzwerk anbieten kann. In Szenario 4, wo die Logistikimmobilien nur für die Dauer eines Dienstleistungsauftrages angemietet wird, kann der Investor mit entsprechender (kürzerer) Mietvertragslaufzeit auf die Bedürfnisse eingehen. Dies bedingt jedoch, dass der Investor über das richtige Produkt verfügt, d.h. ein Objekt in einem Logistikpark mit hoher Drittverwendungsfähigkeit.

3.2.2. Logistikparks

Stenzel weist darauf hin, dass vielseitig verwendbare Multi-User-Hallen in großen Logistikimmobilienparks eine Antwort auf die Problematik von immer kürzer werdenden Dienstleistungsverträgen und langen Mietvertragslaufzeiten sein können. Sie bieten Mietern, vor allem Logistikern, einen großen Vorteil: Flächen können flexibel angemietet werden. Sie können in diesen Parks "atmen" und Konjunkturschwankungen besser abfangen. Die Mieter müssen sich keine zu hohen Fixkosten durch lange Laufzeiten aufbürden. [69] Thierstein, Schnell und Schwegler haben in Ihrer Untersuchung von Unternehmensstrategien und Güterverkehr eine Tendenz zur betriebsübergreifenden Gestaltung von Wertketten festgestellt. Dabei entwickeln beispielsweise Verlader ihre Logistik zusammen mit Transportdienstleistern. Diese wiederum gehen untereinander Allianzen ein.[70] Es ist genau diese Zusammenarbeit zwischen den Logistikdienstleistern, die es innerhalb eines Logistikparks ermöglicht, Auslastungsspitzen im Sinne einer Nachbarschaftshilfe auszugleichen.

[69] Stenzel, Oliver: Neue Funktionen – Neue Anforderungen, in, DVZ Deutsche Logistikzeitung, Nr. BLIM vom 02.10.2010.

[70] Vgl. Thierstein, Alan / Schnell, Klaus-Dieter / Schwegler, Urs: Unternehmensstrategien und Güterverkehr: Wirkungen und Zusammenhänge – gezeigt am Beispiel Zug, in: Verkehr und Umwelt: Wechselwirkungen Schweiz-Europa, Nationales Forschungsprogramm 41. 1998.

Weiteres Potential für Synergien in Logistikparks besteht auch darin technische Ausrüstung wie Gabelstapler oder Reinigungsmaschinen nicht mehr selbst zu besitzen, sondern von einem auf dem Gelände ansässigen Maschinenvermieter anzumieten. Die Mieter haben so die Möglichkeit Fixkosten in variable Kosten umzuwandeln und sind in der Lage flexibel zu reagieren. Dieses Pooling kann auch auf Personal ausgeweitet werden.[71] Wie beim klassischen Marketing, welches das Kernprodukt mit weiteren Aspekten in Form von materiellem oder immateriellem Zusatznutzen anreichert, so entsteht durch Logistikparks ein neues Produkt, welches dem Nutzer konkrete Vorteile bietet, aufgrund derer möglicherweise ein höherer Preis verlangt werden kann.

Vernetzte Park-Immobilie

Wie bereits erwähnt stellen Nehm und Schryver fest, dass die Logistiker aufgrund des immer stärker werdenden Drucks Kosten zu senken, zunehmend Logistikimmobilien anmieten statt sie zu kaufen. Sie weisen ausserdem darauf hin, dass die Entscheidung Kernbestandteile des eigenen Logistiknetzwerkes in die Hände institutioneller Investoren zu geben, für den Logistiker einen Verlust an Unabhängigkeit darstellt.[72] Dies ist ein wesentliches Risiko aus Sicht des Logistikdienstleisters. Ein professioneller Anbieter von Logistikimmobilien kann hier mehr Sicherheit bieten. Der Bedarf des Logistikers ist nicht mit einer Immobilie gedeckt, er braucht ein Netzwerk um auf die Anforderungen seiner Auftraggeber reagieren zu können. Diesem Bedarf kann der Vermieter entgegenkommen indem er sein Immobilienportfolio an Standorten aufbaut, die ein sinnvolles Netz ergeben. Es ist also auch die relative Lage einer Logistikimmobilie zu anderen Objekten wichtig. Durch die Vernetzung von Logistikimmobilien im Portfolio entsteht ein neues Produkt. Der Vermieter kann nun nicht einfach nur Lagerflächen anbieten sondern ein Logistik-Netzwerk.

Übergeordnetes Mietermanagement

Logistikparks und auch Netzwerke von Logistikimmobilien benötigen ein professionelles Management. Besonders bei kurzlaufenden Mietverträgen ist ein Mietermanagement notwendig. Durch die Betreuung der Nutzer entsteht ein Informationsvorteil für den Vermieter. Er kann frühzeitig erkennen, wenn ein Nutzer in Schwierigkeiten gerät. Er weiss auch wer wo mehr Kapazitäten benötigt und kann so

[71] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S. 170.

[72] Nehm Alexander / Schryver, Carsten: Der Trend zur externen Logistikimmobilien-Bereitstellung über institutionelle Investoren –Eine sinnvolle Strategie für Logistikdienstleister?, in: Bohlmann, Björn / Krupp, Thomas (Hrsg.): Strategisches Management für Logistikdienstleister: Grundlagen und Praxisberichte, Hamburg 2007, S. 231.

schneller Nachmieter finden. Dadurch können Leerstandszeiten verringert, oder bei frühzeitiger Vermietungsaktivität ganz vermieden werden.[73]

Die folgende Tabelle fasst die wichtigen Kriterien bezüglich der Nutzer von Logistikimmobilien zusammen und stellt die Stärken und Schwächen aus Sicht des Investors dar.

Tabelle 4: Kriterien zur Stärken- u. Schwächenanalyse: Fokus Nutzer

Kriterium	Stärke	Schwäche
Fristenkongruenz	Lange Mietvertragslaufzeiten üblich und von Banken gefordert.	Logistiker haben immer kürzere Dienstleistungs-verträge.
Kurze Miet-vertragslaufzeit	Kurze Laufzeit könnte an höheren Mietzins gebunden werden.	Schlechtere Finanzierungskonditionen seitens der Banken
Anzahl Dienst-leistungsverträge	Der Nutzer kann von dem Standort mehrere Auftraggeber bedienen.	Standort hängt von einem bestimmten Auftrag ab: höheres Leerstandsrisiko.
Mehrmieterfähig-keit	Objekt eignet sich für Mehr-mieterkonzept.	Mehrmieterkonzept nicht möglich.
Mehrere Logistikobjekte an einem Standort / Logistikparks	Synergien schaffen Mehrwert für den Mieter.	Höhere Konkurrenz durch Alternativobjekte am Standort.
	Nutzer können Kapazitätsengpässe untereinander ausgleichen.	Keine Zusammenarbeit mit anderen Logistikern möglich.
	Zusätzliche Services können allen Mietern angeboten werden.	Zu wenig Nachfrage nach zu-sätzlichen Services, oder keine Bereitschaft dafür zu bezahlen.
Vernetzung mehrer Objekte	Neues Produkt am Mietmarkt: Logistiknetzwerk. Logistiker kennt das Produkt genau, kann sich darauf verlassen.	Mehrere Objekte notwendig.
Übergeordnetes Mietermanage-ment	Nähe zum Mieter, Mehrwert für den Mieter durch Koordination der Bedürfnisse mehrerer Mieter	Erhöhter Managementaufwand.

[73] Vgl. Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.164.

3.3. Standort

Das langfristige Nutzungspotential der Logistikimmobilie wird durch deren Lage im Gefüge nationaler und internationaler Infrastrukturen sowie in Logistiknetzwerken beeinflusst. Während die Infrastrukturen klar ersichtlich sind, sind die Logistiknetzwerke von Nutzer zu Nutzer unterschiedlich. Dennoch lassen sich allgemein gültige Anhaltspunkte feststellen, was Gegenstand dieses Kapitels ist.

3.3.1. Makrolage

Die Logistikmarktstudie des Branchenverbandes GS1 und der Universität St. Gallen identifiziert 50 Logistikhotspots in der Schweiz. Exemplarisch werden die ersten 15 davon in Kapitel 2.2.2 auf einer Karte vorgestellt, die gesamte Liste befindet sich im Anhang dieser Arbeit. Sie bietet einen guten Anhaltspunkt zur Überprüfung eines Logistikstandortes. Für den Investor ist es jedoch wichtig, diese Standorte besser zu verstehen. Die Logistikbranche ist eine Querschnittsbranche und entsprechend vielfältig sind die Aufgaben, die bewältigt werden müssen. Daher sind auch die Anforderungen an den Standort z.T. sehr unterschiedlich. Ein Logistikunternehmen, das den Einzelhandel eines Ballungsraumes versorgt hat andere Standortanforderungen, als ein Logistiker, der mehrere Produktionsbetriebe beliefert.

Eine Studie der Fraunhofer SCS über Logistikstandorte in Deutschland[74] unterscheidet deshalb zwischen fünf verschiedenen Ansiedlungstypen:

- Produktions (Quellen) orientiert – Bündelung & Entsorgung
- Import (Quellen) orientiert – Bündelung & Distribution
- Netzwerkorientiert – Strategisch
- Markt (Senken) orientiert – Zentraldistribution
- Ballungsraum (Senken) orientiert – Regionale Distribution

Die folgenden Abbildungen zeigen die verschiedenen Ansiedlungstypen schematisch für die Schweiz. Produktionsorientierte Standorte können sich überall dort befinden, wo auch Produktionsbetriebe ihren Standort haben. Die Logistikmarktstudie Schweiz 2011 identifiziert fünf Schlüsselbranchen[75], die in der Schweiz mehr als 50% der Nachfrage

[74] Fraunhofer-Gesellschaft (Hrsg.) / Nehm, Alexander: Logistikimmobilien in Deutschland 1.5 – Markt und Standorte - Auswertung 2010, Nürnberg, 2010, S. 20.

[75] Die Schlüsselbranchen sind: Handel, Nahrungs- und Genussmittel (ohne Handel), Bau, Textilindustrie und Lederwaren und Mineralölverarbeitung. Vgl. Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2011, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2011, Bern 2011, S. 41.

nach Logistikdienstleistungen ausmachen. Die Standorte dieser Branchen konzentrieren sich allerdings nicht auf bestimmte Regionen sondern sind weit verteilt. Deshalb sind diese in der Graphik unten lediglich als blaues Band dargestellt. Eine Logistikimmobilie, die sich an einem reinen Produktionsstandort befindet ist von diesem abhängig. Dies bedeutet ein erhöhtes Leerstandrisiko, da die Drittverwendungsfähigkeit möglicherweise eingeschränkt ist. Die Import-orientierten Standorte fügen sich in den Kontext Europäischer Güterströme ein. In Kapitel 2.2.2 wurden diese aufgezeigt. Hier gibt es vier Hauptportale, welche die Schweizer Nord-Süd- sowie die Ost-West-Achse in das Europäische Netz einfügen.

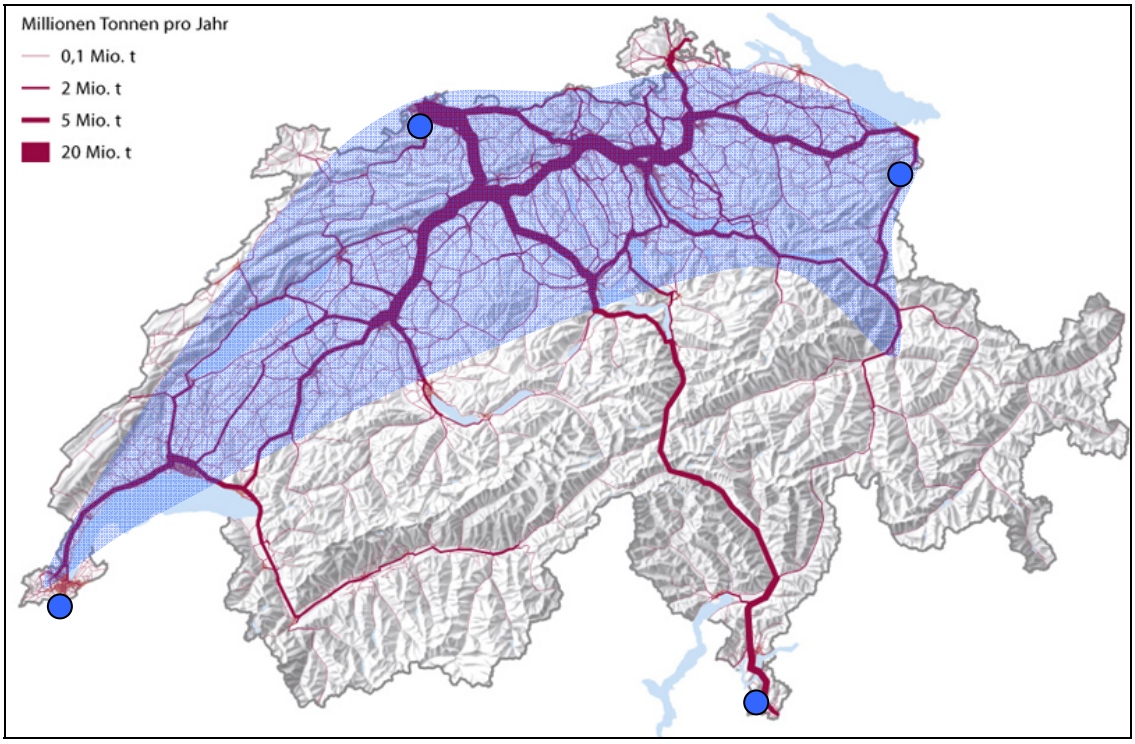


Abbildung 14: Quellen-orientierte Logistikstandorte

Quelle: Eigene Darstellung, Basiskarte: Bundesamt für Raumplanung

Bei Senken-orientierten Logistikstandorten gibt es die Markt-orientierten und die Ballungsraum-orientierten. Markt-orientierte Standorte eignen sich für die Zentraldistribution. In der Schweiz liegen diese Standorte im Autobahndreieck A1, A2 und A3. Die Logistikmarktstudie des Branchenverbandes GS1 und der Universität St. Gallen hat eine sehr hohe Bautätigkeit im Bereich von Logistikimmobilien auf der Achse Oftringen-Kölliken-Suhr-Lenzburg festgestellt und die Autoren gehen davon aus, dass sich diese Region zu einem weiteren Logistikhotspot entwickeln wird. Die Ballungsraum-orientierten Standorte befinden sich neben, oder am Rande von Ballungsräumen. In der Karte unten sind die Wichtigsten eingetragen. Man könnte diese noch um Lausanne, Luzern, Winterthur und St. Gallen erweitern.

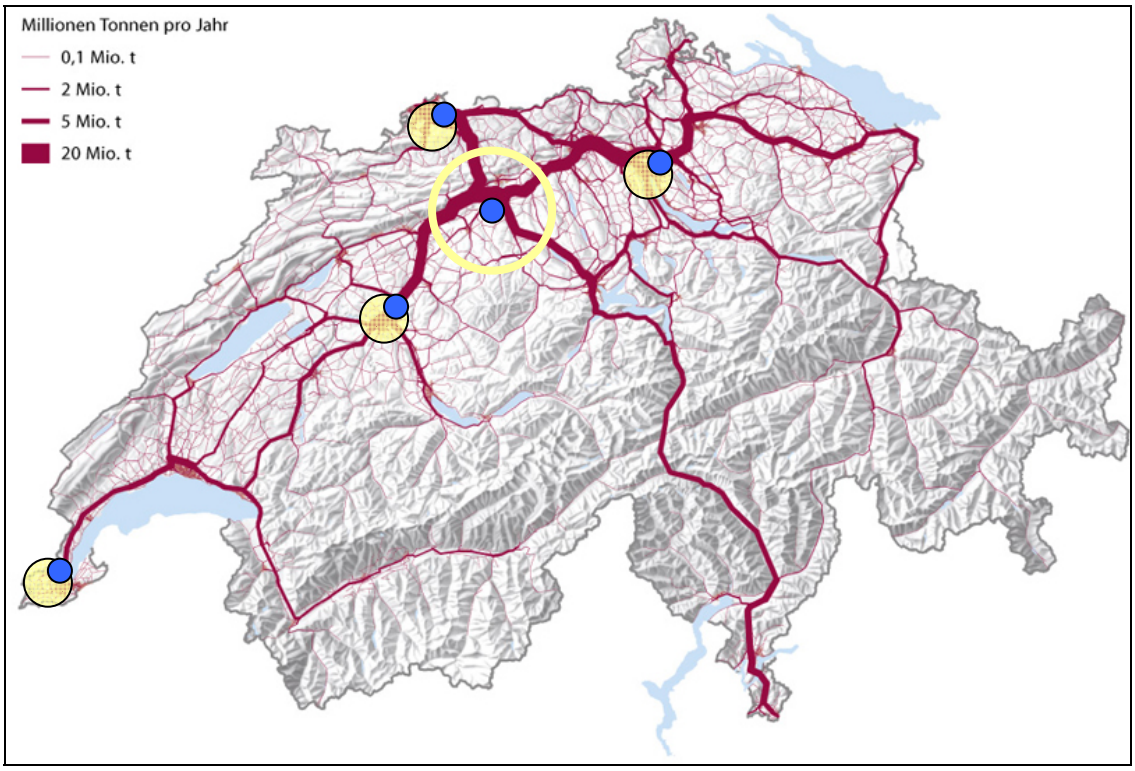


Abbildung 15: Senken-orientierte Logistikstandorte

Quelle: Eigene Darstellung, Basiskarte: Bundesamt für Raumplanung

Der Investor kann die verschiedenen Ansiedlungstypen analytisch bei der Beurteilung von Bestandesliegenschaften verwenden. Es ist aber auch möglich die Ansiedlungstypen formativ im Rahmen eines Standortmarketings zu benutzen.

Bei der Analyse von Bestandesliegenschaften kann der Investor zwischen Standorten unterscheiden, die für die Distributions- und/oder für die Produktionslogistik geeignet sind. Produktionsstätten können relativ schnell verlagert werden und die entsprechende Logistikimmobilie wird nicht mehr gebraucht. Je nach Lage ist dann auch die Drittverwendungsfähigkeit stark eingeschränkt. Anders verhält es sich in der Distributionslogistik. Absatzmärkte, also Ballungsräume mit hoher Bevölkerungsdichte, wie Zürich oder Genf, werden immer wichtig sein. Immobilieninvestoren können das Leerstandsrisiko reduzieren indem sie auf Standorte setzen, die für die Distributionslogistik geeignet sind. Hirdes argumentiert dass Kundennähe der wichtigste Standortfaktor ist, da die Produktion industrieller Güter und kommunizierbarer Dienstleistungen prinzipiell an jedem Standort der Welt stattfinden kann. Die Abholung und Zustellung in Form von Dokumenten-, Paket- oder Stückgut ist dagegen in unmittelbarer Nähe der Kunden zu erledigen.[76]

[76] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.76.

Die verschiedenen Ansiedlungstypen können sich überlappen und ein Standort kann für mehrere Typen geeignet sein. Die verschiedenen Logistikstandorte stehen nicht notwendigerweise im Wettbewerb, da sie unterschiedliche Zielgruppen ansprechen. Der Investor kann seinen Standort differenzieren indem er ein spezifisches Anforderungsprofil herausarbeitet, welches der Standort erfüllt und dieses im Rahmen der Vermarktung sichtbar macht.[77] Wenn der Investor ein Ansiedelungsmanagement betreibt und mehrere Logistikunternehmen für seinen Standort gewinnt, können daraus Synergien entstehen, die einen Mehrwert für die Nutzer darstellen, was den Standort weiter attraktiv macht, das Leerstandsrisiko senkt und möglicherweise höhere Mieten rechtfertigt.

3.3.2. Mikrolage

Die lokale Erreichbarkeit ist das wichtigste Kriterium bei der Analyse des Mikrostandortes. Dabei deckt die Makrolage die Hauptverkehrsadern ab. Bei der Mikrolage dagegen sind alle Faktoren zu berücksichtigen, welche die Erreichbarkeit zwischen der nächsten Hauptverkehrsader und der Immobilie beeinflussen. Wird die Erreichbarkeit beeinträchtigt mindert sich der Wert der Immobilie. Dabei sind harte Faktoren wie Entfernungen, aber auch weiche Faktoren, politischer Natur, zu berücksichtigen.

Der Logistikbetrieb verursacht erhebliche Lärmimmissionen durch LKW-Verkehr und/oder Zugverkehr, aber auch durch Leergutaktivitäten, wie z.B. die Reinigung von Stahlgitterboxen. Deshalb ist darauf zu achten, dass ausreichend Abstand bis zum nächsten Wohngebiet gehalten wird.[78] Im schlimmsten Fall kann es zu Beschränkungen der Anzahl von LKW Anfahrten kommen. Der Idealfall ist eine 24-Stunden Betriebsgenehmigung. Diese ist für den Betrieb von Umschlaghallen eine wichtige Voraussetzung, da die Lieferungen rund um die Uhr getätigt werden.[79]

Die Verkehrsanbindung ist die wesentliche Voraussetzung für das Funktionieren einer Logistikimmobilie. Die Strassenanbindung ist das wichtigste Merkmal, aber auch andere Verkehrsträger können von Vorteil sein. So z.B. die Nähe zu einem Hafen oder Flughafen. Auch ein Gleisanschluss kann vorteilhaft sein. Allerdings ist zu beachten,

[77] Nehm, Alexander: Das Suchen hat ein Ende: So kommen Investoren und Flächenanbieter zusammen, in DVZ Deutsche Logistikzeitung, 16.06.2006.
[78] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.92.
[79] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.25.

dass dieser nur dann attraktiv ist, wenn der Nutzer auch Verwendung dafür hat und bereit ist für den Unterhalt aufzukommen. Dies ist in der Produktionslogistik oft der Fall, dahingegen weniger in der Distributionslogistik. Für Investoren, die sich auf die Distributionslogistik konzentrieren ist ein Gleisanschluss also von untergeordneter Rolle.

Bei der Strassenanbindung ist das wichtigste Kriterium eine möglichst geringe Entfernung zu einer Autobahn und zu einem Autobahnkreuz. Aber auch die Qualität der Zufahrt zum nächsten Autobahnanschluss ist zu beachten. Die bauliche Qualität der Strasse und die Strassenbreite, aber auch Ampeln die den Verkehrsfluss einschränken und Brücken sind zu analysieren. Brücken beispielsweise haben oft begrenzte Tragfähigkeiten und Durchfahrtshöhen. Auch Ortsdurchfahrten stellen meist Beeinträchtigungen dar und bergen Konfliktpotential.[80]

Eine Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr ist nicht zwingend notwendig, aber vorteilhaft. Er bietet den Angestellten eine Alternative zum Auto für den Arbeitsweg. Das Arbeitskräftepotential wird dadurch erhöht.

Von Vorteil sind auch weitere Landreserven am gleichen Standort, so dass dem Nutzer Expansionsmöglichkeiten geboten werden können. Je nach Strategie des Investor können auch weitere Nutzer angesiedelt werden um die Synergien eines Logistikparks zu erreichen (siehe Kapitel unten). Ist die Logistikimmobilie von guter Qualität und somit konkurrenzfähig, ist es von Vorteil wenn am Mikrostandort auch andere Logistikobjekte vorhanden sind. Dies gibt den Mietern mehr Flexibilität. Sie könne zusammenarbeiten um kurzfristige Kapazitätsauslastungen abzufedern.

Individualstandort versus Logistikparks

Aus der Sicht des Logistikers sind operative Synergien, wie z.B. Kapazitätsauslastung durch Ressourcenbündelung, bei der Auswahl eines neuen Standortes relevante Entscheidungskriterien.[81] Solche Synergien lassen sich in Logistikparks erzeugen. Der Investor muss zwischen einem Einzelobjekt an einem Individualstandort und einem Parkobjekt, also einer Logistikimmobilien innerhalb eines Logistik-Parks unterscheiden. Das Grundprinzip eines Logistikparks ist in der Abbildung unten dargestellt. Bei einer Ansammlung mehrere Lagerhallen mit unterschiedlichen Nutzern (und möglicherweise unterschiedlichen Eigentümern) können extra Services angeboten

[80] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.83.
[81] Hofmann, Erik: Due Diligence für Logistikimmobilien, in: Immobilien und Finanzierung, Nr. 20, 2007, S. 728.

werden. In Kapitel 3.2.2 wird auf diese Services genauer eingegangen. In Bezug auf den Mikrostandort ist festzuhalten, dass man die Attraktivität der Mikrolage durch die Ansammlung mehrerer Objekte erhöhen kann und so einen Mehrwert schafft. Dies ist bei anderen Immobilienarten wesentlich schwieriger zu realisieren.

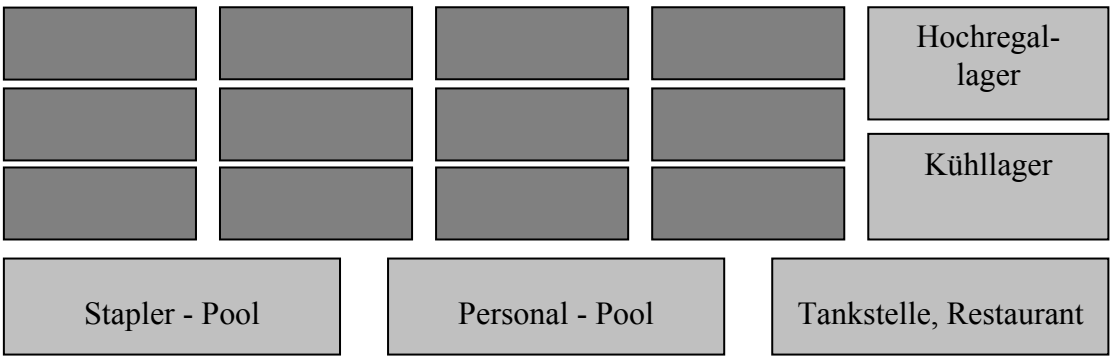


Abbildung 16: Grundprinzip von Logistikparks

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Hirdes 2010

Lenzen argumentiert, dass an solchen Standorten mit mehreren Logistikobjekten bei gegebener Nachfrage auch ohne Risikoerhöhung kurzfristige Mietvertragslaufzeiten möglich sind und dass bei solchen Parkobjekten das Risiko der Bank eher im Bereich der Objektqualität liegt[82]. Die Verschiebung der Risikofaktoren zwischen Individualstandort und Logistikpark ist in der Abbildung untern dargestellt.

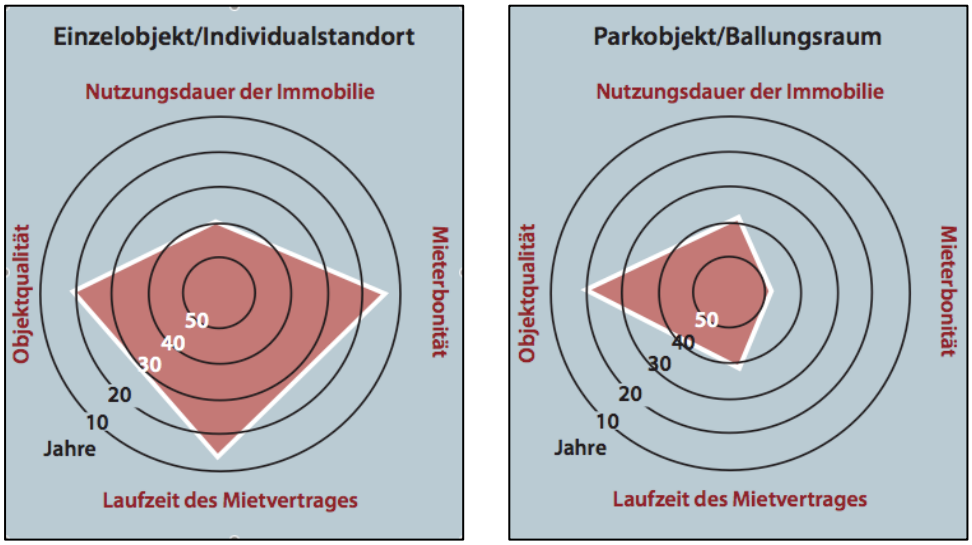


Abbildung 17: Risikoprofil von Logistikimmobilien als Einzelobjekt oder in Logistikparks

Quelle: Lenzen 2009

[82] Verband deutscher Pfandbriefbanken / Lenzen, Achim: Geplant, gebaut und finanziert – Logistikimmobilien aus Bankensicht, in Immobilien Manager, No. 5, 2009, S. 10-11.

Das Risikoprofil einer Logistikimmobilie verbessert sich wesentlich, wenn Sie im Kontext eines Logistikparks steht. Eine Studie im Rahmen des Nationalen Forschungsprogramms 41 hat ergeben, dass Logistikunternehmen regelmässig zusammenarbeiten. Ein Viertel der Dienstleistungen wird für andere Dienstleister durchgeführt[83]. Das bedeutet, dass Nutzer eines Logistikparks Schwankungen in der Auftragslage besser ausgleichen können indem sie mit anderen Nutzern kooperieren. Logistikunternehmen suchen diesen Vorteil gezielt und wählen ihre Standorte bevorzugt in der Nähe anderer Logistiker[84].

Die nächste Entwicklungsstufe ist die Vernetzung von Logistikimmobilien. Dabei bietet der Immobilieninvestor nicht nur eine Liegenschaft an einem bestimmten Standort an, sondern er offeriert Flächen an verschiedenen Standorten, die ein sinnvolles Logistiknetzwerk ergeben. Dadurch entsteht praktisch ein Meta-Standort. Das einzelne Objekt profitiert nicht nur von seiner räumlichen Lage sondern auch von seiner Lage relativ zu anderen Objekten innerhalb eines Netzwerkes (Vgl. Kapitel 3.2.2).

Die folgende Tabelle fasst die wichtigen Kriterien bezüglich des Standortes von Logistikimmobilien zusammen und stellt die Stärken und Schwächen dar, die der Investor beachten sollte.

Tabelle 5: Kriterien zur Stärken- u. Schwächenanalyse: Fokus Standort

Kriterium	Stärke	Schwäche
50 Logistik-hotspots	Guter Anhaltspunkt zur Überprüfung des Standortes.	Analyse muss vertieft werden.
Makrostandort	Standorte, die als Quellen- und gleichzeitig Senken-orientierte Standorte geeignet sind, sind nachhaltig attraktiv.	Rein Quellen orientierte Standorte, sind entweder abhängig von Import/Export oder von Produktions-standorten.
Quellen-Standorte	Import orientierte Standorte haben eine höhere Drittverwendungsfähigkeit.	Produktionsstandorte: höheres Risiko wenn von einem bestimmten Produzenten abhängig. Produktion kann eingestellt/verlagert werden.

[83] Poschet, Lena / Rumley, Pierre-Alan / De Tilière, Guillaume: „Plates-Formes Logistique Multimodales et Multiservices, Nationales Forschungsprogramm Nr.41 „Transport und Umwelt“, Projekt B9, 2000, Kurzfassung S. 2.
[84] Ebd.

Senken-Standorte	Markt-orientierte Standorte für die Zentraldistribution im Autobahnkreuz A1-A2-A3 mit hoher Nachfrage.	Standorte für Zentral-distribution hängen stark von den Anforderungen des Nutzers ab.
	Ballungsraum-orientierte Standorte mit nachhaltiger Nachfrage.	Grösse des Ballungsraumes wichtig. Nur 2 (bis 4) Ballungsräume in der Schweiz.
Zonierung	Angemessener Abstand zu immissionssensiblen Nutzungen.	Geringer Abstand zu immissionssensiblen Nutzungen.
LKW Anfahrten	Keine Beschränkung der Anzahl zulässiger LKW Anfahrten. 24 Stunden Betriebserlaubnis vorteilhaft.	Beschränkung der LKW Anfahrten.
Autobahnanschluss	Kurze Entfernung zur Autobahn und Autobahnkreuz.	Längere Anfahrt zur Autobahn, kein Autobahnkreuz in der Nähe.
Anfahrtsweg	Strasse von guter Qualität, keine oder wenig Behinderung durch Ampeln, Brücken, Wohngebiete.	Schlechte Strassenqualität, viele Hindernisse durch Ortsdurchfahrt.
Öffentlicher Nahverkehr	Anschluss in Gehdistanz vorhanden	Kein Anschluss in der Umgebung.
Gleisanschluss	Vorhanden und von Nutzer benötigt.	Vorhanden, aber nicht benutzt und Unterhalt beim Eigentümer.
Erweiterungs-möglichkeit	Landreserven verfügbar.	Keine weiteren Landreserven.
Solitärstandort	Keine direkten Konkurrenzobjekte.	Höhere Abhängigkeit vom bestehenden Mieter, keine Synergien und Extra Dienstleistungen.
Logistikpark	Synergien zwischen Mietern. Weitere Dienstleistungen können angeboten werden: Mikrostandort wird attraktiver	Konkurrenz der anderen Objekte im Logistikpark. Objektqualität ist wichtig

	Kürzere Mietvertragslaufzeiten möglich. Mehr Flexibilität für Mieter. Bessere Fristenkongruenz Mietvertrag/ Dienstleistungsvertrag.	Kurze Mietvertragslaufzeiten bedeuten höhere Mieterfluktuation.
	Risikoprofil verbessert sich, theoretisch bessere Finanzierungsmöglichkeit.	Fraglich ob die Bank die Verbesserung im Risikoprofil erkennt: entsprechendes Know-how notwendig. Diese verlässt sich oft auch auf den Schätzer.
Vernetzung von Standorten	Objektstandort innerhalb des Netzwerkes des Logistikers sinnvoll.	Kein sinnvoller Standort innerhalb des Netzwerkes des Logistikers.

3.4. Gebäude

Aus Sicht des Immobilieninvestors ist die Drittverwendungsfähigkeit der Logistikimmobilie ein Schlüsselkriterium. Ist diese gegeben, so verringert sich das Risiko des Investments wesentlich. Die in Kapitel 2 vorgestellten Typen von Logistikimmobilien haben unterschiedliche Drittverwendungsfähigkeiten. Umschlaghallen z.B. haben nur eine geringe Höhe und eine vergleichsweise geringe Gebäudetiefe, gleichzeitig aber möglichst viele Hallentore. Das bedeutet, dass diese Objekte nur für den Umschlag von Waren und nicht etwa für die Lagerung geeignet sind. Klassische Lagerhallen sind aufgrund ihrer Konfiguration am flexibelsten nutzbar. Deshalb sind sie für Immobilieninvestoren die interessantesten Typen von Logistikimmobilien. Auch wenn eine Logistikimmobilie für einen Nutzer neu gebaut wird sollte der Immobilieninvestor darauf achten, dass diese allgemeinen Ansprüchen entspricht und nicht nur auf die Bedürfnisse des ersten Mieters zugeschnitten ist, auch wenn dies Mehrkosten verursachen kann. Im Folgenden wird der Idealtypus der klassischen Lagerhalle näher untersucht.

3.4.1. Konfiguration

Grundstück

Um die Drittverwendungsfähigkeit zu steigern ist eine möglichst grosszügige Konfiguration der Liegenschaft vorteilhaft. Gleichzeitig muss eine optimale

Ausnutzung des Grundstücks erreicht werden, da die Bodenpreise in der Schweiz verhältnismässig hoch sind und der Landanteil am Wert der Logistikliegenschaft im Vergleich mit anderen Immobilienarten vergleichsweise hoch ist. Deshalb ist die richtige Konfiguration der Nutzungen auf dem Grundstück und somit die optimale Ausnutzung von zentraler Bedeutung. Ideal ist es, wenn in der lokalen Bau- und Zonenordnung weitere Flächen für Logistiknutzung ausgewiesen sind, so dass bei Bedarf die Kapazität durch weitere Hallen am gleichen Standort erweitert werden kann.

Hirdes beschreibt das optimale Grundstück für Logistikimmobilien als rechteckig und bei ein- bis dreiseitiger LKW-Andienung zwischen 130 m und 150 m tief. Die Länge kann dann angepasst werden, meist liegt sie zwischen 200 m und 400 m.[85] Das Verhältnis von Lagerfläche zu Grundstücksfläche sollte zwischen 0.4 und 0.5 sein.[86] In der Schweiz, kann je nach lokaler Bau- und Zonenordnung auch ein Grünflächenanteil vorgeschrieben sein. In manchen Fällen, kann dieser z.B. auch durch die Begrünung des Daches erreicht werden. Was wiederum der Dämmung und Nachhaltigkeit der Liegenschaft zu Gute kommt. Auf dem Grundstück sollte genügend Platz für eine angemessene Anzahl an PKW-Parkplätzen vorhanden sein. Als Faustregel kann man von einem PKW-Parkplatz pro 300m^2 bis 400m^2 Hallenfläche ausgehen.[87] Das Grundstück sollte auch ausreichend Rangierfläche und Parkmöglichkeiten für LKW bieten. Die Wendefläche für LKW sollte nicht unter 35m Durchmesser betragen[88].

Büroanteil

Der wesentliche Faktor eine Logistikimmobilie ist die vermietbare Hallenfläche. Büroflächen spielen eine eher untergeordnete Rolle. Sie können als Büroriegel oder als integrierte Büroeinbauten, z.B. im ersten oder zweiten Obergeschoss über der Endladezone konzipiert werden.[89] Zwar ist der Mietzins pro Quadratmeter Bürofläche höher als jener für Hallenfläche, aber gerade auch deshalb wird der Nutzer nur so viel Bürofläche anmieten wollen wie er für den Betrieb des Logistikstandortes benötigt. Büroflächen in einer Logistikimmobilie an Dritte Mieter zu vermieten ist äusserst schwierig. Der Büroanteil sollte möglichst in einem vernünftigen Verhältnis zur

[85] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.91.
[86] Vgl. Hofmann, Erik: Der Markt für Logistikimmobilien im Wandel: Was kann die Schweiz von Erfahrungen aus Deutschland lernen?, Vorlesungsskript, Lehrstuhl für Logistikmanagement, Universität St. Gallen, ohne Datum, S.18 aber auch Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.91.
[87] Hofmann, Erik: Der Markt für Logistikimmobilien im Wandel: Was kann die Schweiz von Erfahrungen aus Deutschland lernen?, Vorlesungsskript, Lehrstuhl für Logistikmanagement, Universität St. Gallen, ohne Datum, S.18.
[88] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.93.
[89] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.91.

Hallenfläche stehen. Verschiedene Quellen nennen einen optimalen Anteil von 5% bis 10%.[90]

Hallenzugang

Der Hallenzugang erfolgt über Rampentore sowie ebenerdige Sektionaltore. Letztere sind für die ebenerdige Entladung und die Einfahrt von Flurförderzeugen notwendig. Hirdes, wie auch Ernst, nennen als Faustregel ein ebenerdiges Tor pro 10´000m^2 Lagerfläche. Rampentore dagegen werden wesentlich mehr benötigt. Hier ist die Faustregel ein Rampentor pro 1´000m^2 Lagerfläche[91]. Allerdings hängt die optimale Anzahl von der Art der Logistikhalle ab. Einfache Lagerhallen benötigen weniger Rampentore als Umschlaghallen, wo Waren ständig angeliefert und möglichst rasch wieder abgefertigt werden. Kühlhallen sollten dagegen möglichst wenig Tore haben. LKW haben im Allgemeinen eine Ladehöhe von 1.20 m. Also sollten die Rampen auch diese Höhe aufweisen. Dabei ist es auch möglich bei der Entwicklung einer Logistikimmobilie den Anfahrtsbereich abzusenken und die Halle auf dem natürlichen Terrainniveau zu bauen.

3.4.2. Bauliche Anforderungen

Bodenebenheit

Die Bodenebenheit ist bei Logistikimmobilien ein wichtiges Qualitätsmerkmal. Thompson weist darauf hin, dass mit fortschreitender Technologisierung die Bodenebenheit an Bedeutung gewinnt. Computergesteuerte Lagersysteme können mit engeren Abständen zwischen den Regalen arbeiten. Unebenheiten an der Basis würden bei Regalhöhen zwischen 15 und 30 Metern zu wesentlichen Abweichungen führen.[92] Bei Hallenhöhen unter 8 Metern oder Umschlagszentren reicht im Allgemeinen eine Bodenebenheit von 2 Millimetern auf 5 Metern aus. Bei höheren Hallenhöhen, insbesondere wenn sensiblere Regalsysteme zum Einsatz kommen, reicht dieser Standart nicht mehr aus[93]. Ein hoher Standard bei der Bodenebenheit ist ein wichtiges Merkmal, welches eine Logistikimmobilie zukunftsfähig macht. Die Bodenbelastbarkeit sollte mindestens 5´000 kg/m^2 betragen.[94] Ein qualitativ hochwertiger Boden ist

[90] Z.B. Hirdes, aber auch Ernst.

[91] Vgl. Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.118. Oder auch: Ernst, Eva Elisabeth: Gut gebaut, in Verkehrs Rundschau, Heft 39/2009, S. 22.

[92] Thompson, Bob: Pan European industrial property, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 23 No.4, 2005, S. 383.

[93] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.116.

[94] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.89.

ausschlaggebend für die Langlebigkeit der Logistikimmobilie. Die eigentliche Hallenkonstruktion ist vergleichsweise einfach und kann immer wieder instand gesetzt werden. Eine Lebensdauer von 50 Jahren im Gegensatz zu nur 30 Jahren erhöht die Rentabilität wesentlich.

Stützenraster

Um die Drittverwendungsfähigkeit zu optimieren ist es vorteilhaft möglichst nur ein oder maximal zwei Reihen mit Stützen in der Hallenmitte zu haben. So können Nutzer ihre Lagersysteme individuell einrichten. Dadurch wird auch die Gefahr der Beschädigung der Stützen minimiert, insbesondere wenn diese in die Regalsysteme, oder Brandschutzmauern, so integriert werden, dass keine Berührung mit Gabelstaplern möglich ist.

Das Stützenraster hängt von der Hallenbauweise ab. Bei Stahlbetonkonstruktionen sind gängige Stützenraster zwischen 12m x 12m oder 18m x 12m. Bei Stahlbauweise sind häufig in der Querachse, also der Hallentiefe, Stützenabstände von 25m bis 30m anzutreffen. Bei Holzleimbindern sind sogar 35m und mehr möglich.[95]

Hallendach

Das Hallendach muss in erster Linie dauerhaft dicht sein, eine angemessene Isolierung und Tragfähigkeit aufweisen. Bei Flachdächern ist auf langlebiges Dichtungsmaterial zu achten. Die Isolierung sollte aus nicht-brennbaren Materialien bestehen. Auch wenn der Erstmieter keine grossen Ansprüche an die Isolierung stellt sollte im Sinne einer guten Drittverwendungsmöglichkeit und Energieeffizienz eine dem lokalen Klima angepasste Isolierung eingebaut werden. Die Tragfähigkeit des Daches, sollte ebenfalls an das lokale Klima angepasst werden (Schneelastzone beachten).[96] Bänder mit Oblichtern im Hallendach verbessern durch Tageslicht das Arbeitsklima im Innern und tragen zur Reduzierung der Energiekosten bei. Die Begrünung des Hallendachs wirkt als natürliche Isolation, kann ebenfalls zur Energieeffizienz beitragen, ist gut für das Image und kann möglicherweise zum Grünflächenanteil auf dem Grundstück dazugerechnet werden.

Brandabschnitte

Brandabschnitte sind Lagerzonen, die durch Brandwände abgetrennt sind. Sie beeinflussen die Drittverwendungsfähigkeit wesentlich. Aus Mietersicht sollte die

[95] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.108.

[96] Vgl. Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.122.

Fläche möglichst nicht unterteilt sein damit der Arbeitsprozess nicht gestört wird. Aus Investorensicht ist eine Unterteilung in mehrere Brandabschnitte vorteilhaft, da so bei der Wiedervermietung die Halle flexibler unterteil werden kann und es sich auch positiv auf die Versicherungsprämie auswirkt. Hirdes nennt eine Mindestgrösse von 3´000 m^2 bis maximal 10´000 m^2.[97]

Helligkeit/Beleuchtung

Die Helligkeit im Bereich des Bodens ist in verschiedener Hinsicht ein wichtiges Qualitätsmerkmal. Ausreichende Helligkeit ist z.B. bei der Lagerung dunkler Ware (Autoreifen) wichtig, damit gewährleistet ist, dass Ware und Warenlabel sicher erkannt werden können. Die Helligkeit wird zum einen durch eine ausreichend starke Beleuchtungsanlage und zum anderen durch entsprechende Oberlichter erreicht. Letztere verbessern durch natürliches Tageslicht das Arbeitsklima für die Mitarbeiter und reduzieren die Nebenkosten.[98] Auch sollte der Hallenboden in einem hellen Farbton gehalten sein um die Helligkeit der Halle zu erhöhen.[99] Bei Beleuchtungsanlagen sollte, im Sinne der Drittverwendungsfähigkeit darauf geachtet werden, dass die Leuchtmittel flexibel an veränderte Anordnungen der Regalbereiche angepasst werden können.[100] Die Nebenkosten rücken vermehrt in den Fokus der Nutzer. Zum einen aus Kostengründen, aber auch aus Imagegründen. Immobilien mit Energielabel werden schon heute mehr nachgefragt.[101]

Haustechnik

Besonders bei grossen Hallen ist es wichtig darauf zu achten, dass die Fläche bei der Wiedervermietung ohne grossen Aufwand unterteilt werden kann, um flexibel auf die Bedürfnisse der Mietinteressenten reagieren zu können. Deshalb sollte die Haustechnik möglichst flexible gestaltet sein. Die Versorgung mit Wärme, Energie und Sprinklertechnik sollte auf mehrere Mieter verteilt werden können und gegebenenfalls individuell abgerechnet werden.[102]

---

[97] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.109.

[98] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.116.

[99] Hirdes, Frank-Wolgang: Logistik und Immobilien, Vorlesungsskript, CUREM, Universität Zürich, 19.03.2010, S. 28

[100] Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005, S.117.

[101] Vgl. Münchow, Malte-Maria: Nebenkosten Rücken ins Blickfeld, in DVZ Deutsche Logistikzeitung Nr. BLIM, 02.10.2010.

[102] Verband deutscher Pfandbriefbanken / Lenzen, Achim: Geplant, gebaut und finanziert – Logistikimmobilien aus Bankensicht, in Immobilien Manager, No. 5, 2009, S.11.

Tabelle 6: Kriterien zur Stärken- u. Schwächenanalyse: Fokus Gebäude

Kriterium	Stärke	Schwäche
Drittverwendungs-fähigkeit	Klassische Lagerhallen sind am flexibelsten einsetzbar und haben die beste Drittverwend-ungsfähigkeit.	Umschlaghallen, nur für Umschlag geeignet, weniger für Lagerung. Kühlhallen und Hochregallager haben geringere Drittverwendungs-fähigkeit.
Neubauten	Sollten allgemeinen Anforderungen gerecht werden.	Speziell auf die Bedürfnisse des Erstmieters abgestimmt, reduziert die Drittver-wendungsfähigkeit.
Konfiguration	Verhältnis Grundstücksfläche zu Hallenfläche, ausreichend Rangierfläche, adäquater Büroanteil, genügend PKW-Parkplätze.	Konfiguration kann nur theoretisch optimiert werden. Entspricht sie dem Standard, erhöht sich die Drittver-wendungsfähikgeit. Sie ist aber immer ein Kompromiss.
Hallenboden	Hohe Qualität des Hallenbodens, für Haltbarkeit und Ebenheit. Lebensdauer des Objektes hängt wesentlich von der Qualität des Bodens ab.	Geringere Bodenqualität schränkt die Nutzung (sensible Regalsysteme) und die Langlebigkeit ein. Qualität ist nicht einfach zu überprüfen.
Stützenraster	Möglichst weite Stützenraster, zum Schutz in Brandmauer integriert.	Enge Stützenraster schränken die Flexibilität ein.
Hallendach	Langlebigkeit der Materialien und Tragfähigkeit (Schnee) wichtig. Oblichter verbessern Arbeitsklima und Energieeffizienz.	Billige Materialien, keine Isolierung, zweifelhafte Tragfähigkeit. Keine/wenige Oblichter.
Brandabschnitte	Aus Investorensicht sollten Brandabschnitte so gewählt sein, dass Einheiten entstehen, die auch einzeln vermietet werden können.	Mieter wollen möglichst wenig Brandabschnitte, da sie Prozessabläufe behindern.

Beleuchtung	Installationen sollten flexibel auf andere Regalanordnungen umgestellt werden können.	Wenig Oblichter, viel synthetisches Licht, dunkler Hallenboden, reduzieren Energieeffizienz.
Haustechnik	Versorgung mit Strom, Wärme und Sprinkleranlage sollte unterteilbar sein für Mehrmieterkonzept	Systeme lassen sich nicht individuell auf Mietfläche regulieren. Behindert Merhmieterkonzept.

4. Modell zur Basisanalyse von Investitionen in Logistikimmobilien

Basierend auf der Stärken und Schwächen Analyse in Kapitel 3, wird in diesem Kapitel ein Analysemodell für die Basisanalyse von Logistikimmobilien in der Schweiz entwickelt. Das hier vorgestellte Modell bezieht sich auf klassische Lagerhallen, da diese von allen Hallentypen die beste Drittverwendungsfähigkeit aufweisen und sich somit am besten als Anlageobjekte eignen.

Das Analysemodel folgt dem Aufbau des vorhergehenden Kapitels und gliedert sich in Markt-, Nutzer-, Standort- und Gebäudeanalyse. Diese vier Themengebiete werden in je zwei Unterthemen aufgegliedert und in Form einer Nutzwertanalyse untersucht. Dabei werden die einzelnen Kriterien anhand einer Skala bewertet. Diese hat zwei Ebenen. Die erste Ebene reicht von „sehr gut“ bis „inakzeptabel“. Auf der zweiten Ebene wird für solche Kriterien, die sich quantitativ darstellen lassen eine entsprechende Skala vorgeschlagen. Kriterien, die nicht quantifizierbar sind, werden auf einer Notenskala von 1 (sehr gut) bis 10 (inakzeptabel) bewertet. Die Kriterien werden je nach Relevanz im Vergleich zu den anderen Kriterien gewichtet. Auch die beiden Unterthemen erhalten eine ihrer Relevanz entsprechende Gewichtung. Die vier übergeordneten Themen fliessen alle zu 100% in die Endnote ein.

Das Modell sollte auf die Anlageziele des Investors angepasst werden. Dem Model können auch fallweise Bewertungskriterien hinzugefügt werden oder nicht zutreffende Kriterien können weggelassen werden. Auch die Gewichtung kann je nach Zielsetzung geändert werden. Das hier vorgestellte Model geht von einem eher konservativen Investor mit langfristigem Anlagehorizont aus. Das Gegenteil wäre ein

opportunistischer Investor, der z.B. ein leerstehendes Objekt kauft, um dieses zu vermieten oder umzunutzen und es dann nach relativ kurzer Haltedauer mit Gewinn wieder abzustossen. So ist z.B. die Cash Flow Rendite stärker gewichtet als die Wertsteigerungsrendite. Aus diesem Blickwinkel heraus ist auch das Unterthema Investitionsmarkt geringer gewichtet als das Thema Mietmarkt, denn in diesem Markt wird die Cash Flow Rendite erwirtschaftet. Im Mietmarkt ist das herausragende Kriterium die Drittverwendungsfähigkeit. Ist diese gegeben, so reduziert sich das Leerstandsrisiko. Der „Generationenwechsel“ ist aufgrund der immer wichtiger werdenden Themen wie Energieeffizienz und Firmenimage, welches durch eine Immobilie transportiert wird, im Hinblick auf die Zukunftsfähigkeit der Immobilie sehr wichtig. Dies ist nicht unbedingt am Alter der Immobilie festzumachen, da auch ältere Objekte durch entsprechende Investitionen zukunftsfähig gemacht werden können.

In Bezug auf die Makrolage sind vor allem die Hauptachsen, Nord-Süd und Ost-West, sowie die grossen Ballungsräume die herausragenden Anhaltspunkte und dementsprechend höher gewichtet. Bei der Mikrolage ist der Weg zwischen Autobahn und Objekt ausschlaggebend.

Beim Gebäude selbst ist der Anteil der Bürofläche besonders zu gewichten, da diese Fläche, wenn sie nicht vom Nutzer benötigt wird, nur äusserst schwierig an Dritte zu vermieten ist. Aus Sicht des Nutzers und somit wichtig für die Vermietbarkeit sind die Anzahl der Rampentore und die Rangierfläche für LKW, da sich dies direkt auf die Effizienz auswirkt. Der Hallenboden ist das wichtigste Bauteil einer Logistikimmobilie. Dieser muss besonders hochwertig sein, um eine reibungslose Nutzung zur ermöglichen und die Langlebigkeit des Objektes zu gewährleisten.

Im Umkehrschluss zu einer guten Drittverwendungsfähigkeit steht die Abhängigkeit von einem bestimmten Nutzer. Ist diese hoch, so nimmt das Objekt die Eigenschaften einer Betreiberimmobilie an, was man vermeiden kann und sollte. Da Logistikimmobilien meistens Objekte mit nur einem Mieter sind, ist die Bonität dieses Mieters besonders hoch gewichtet.

4.1. Markt

	sehr gut		gut		neutral	schlecht		sehr schlecht		inakzeptabel	Gewichtung	Bemerkungen
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1.1 Investitionsmarkt											20%	
Bautätigkeit bei Logistikimmobilien	unter				96	über					10%	Zwischen 1998 und 2008 betrug die durchschnittliche Anzahl der Bauaktivitäten 96 pro Jahr. Die Zeitreihe ist ein Indikator für die nutzerseitige Nachfrage.
Bautätigkeit bei Logistikimmobilien im Kanton	über 70		40/70			20/40		unter 20			10%	Lokalisiert die Nachfrage auf Kantonsebene.
Netto Cash Flow Rendite	>8%		8%		7%		6%		5%		25%	Ist die Netto Cash Flow Rendite im Vergleich mit der Zielrendite des eigenen Portfolios und in Relation zum Risiko des Investments attraktiv?
Wertsteigerungsrendite	>1%			1%		0%		-1%			5%	Bei langjährig vermieteten Objekten schwierig abzuschätzen. Bei Leerstand über erwartete zukünftige Mieteinnahmen abzuschätzen. Vgl. mit Anlagestrategie.
Entwicklung Logistikimmo-bilienmarkt in der Schweiz	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	Steigendes Interesse an Logistikimmobilien auszumachen, anhand von Artikeln in Fachzeitschriften, Veranstaltungen zum Thema, im Gespräch mit Investoren?
Entwicklung der Investitionsmärkte für andere Immobilienklassen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	30%	Sind Logistikimmobilien im Vergleich mit Wohnhäusern, Büro oder anderen Spezialimmobilien interessant? Gibt es Anlagealternativen?
1.2 Mietmarkt											80%	
Mietpreisniveau	120			100		80		60			5%	Kantonaler Mietpreisniveauindex für Logistikimmobilien erlaubt grobe Einschätzung der Mietzinse. Objektspezifische Eigenheiten sind zu berücksichtigen.
Drittverwendungsfähigkeit	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	30%	Erste Einschätzung der Drittverwendungsfähigkeit. Ist das Objekt stark auf bestimmte Bedürfnisse abgestimmt? Oder von einem Produzenten abhängig?
Anzahl Logistikobjekte am Standort	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Je mehr Logistikobjekte an einem Standort sind desto besser. Dadurch können Synergien wie in Logistikparks entstehen.
Qualität Konkurrenzobjekte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	Ist das zu prüfende Objekt konkurrenzfähig im Vergleich zu Objekten im Umfeld?
Alter des Objektes	<3		<5		<10		>10				5%	Alter des Objektes in Jahren. 30% der Logistikobjekte in der Schweiz sind über 30 Jahre alt und 40% sind über 51 Jahre alt (Logistikmarktstudie 2010).
Generationenwechsel	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	Modernität/Image des Gebäudes. Einschätzung auf der Skala, ob das Objekt der neueren Generation entspricht oder ob grosse Investitionen nötig wären.

Binnennachfrage	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	Binnennachfrage kann anhand von Statistiken über Konsum, Bevölkerungswachstum etc. für endkundenorientierte Standorte ermittelt werden.
Import/Export	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	Bei Standorten, die speziell auf Import/Export ausgerichtet sind, hängt die Mietnachfrage von der Entwicklung des Import/Export-Volumens ab.
Trends in der Logistikbranche	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	Langfristige Trends: Outsourcing, Miete statt Kauf, Ausweitung des Dienstleistungsangebots. Einfluss auf das zu prüfende Objekt positiv oder negativ?
Schweizer Logistikmarkt	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	Einschätzung der Entwicklung der Schweizer Logistikbranche. Aktueller Überblick und volkswirtschaftliche Betrachtung in der Logistikmarktstudie des GS1/Uni St. Gallen.

4.2. Nutzer

	sehr gut		gut		neutral	schlecht		sehr schlecht		inakzeptabel	Gewichtung	Bemerkungen
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
4.1. Auftraggeber-Nutzer-Immobilie											80%	
Betreiberimmobilie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	Abhängigkeit vom bestehenden Nutzer hoch oder gering, z.B. durch vermieterseitige Einbauten, die auf den Nutzer zugeschnitten sind.
Restlaufzeit des Mietvertrages	>	15		10		5		<			20%	Restlaufzeit von mindestens 10 Jahren auf dem bestehenden Mietvertrag. Bei Sale&Lease Laufzeit nach Möglichkeit über 10 Jahre vereinbaren.
Dienstleistungsvertrag	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Kann der Logistiker von dem Standort aus mehrere Dienstleistungsverträge bedienen ist das Mietzinsausfallrisiko breiter abgestützt.
Dienstleistungsspektrum	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Im Transportgeschäft herrscht grosser Preisdruck. Ein breites Dienstleistungsspektrum differenziert den Nutzer und schafft engere Bindungen zum Auftraggeber.
Spezialisierung des Nutzers	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Ist der Nutzer auf eine bestimmte Branche spezialisiert die er ausschliesslich bedient?
Bonität des Nutzers	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	Bonitätsauskunft über Nutzer einholen, hierbei kann auch das Dienstleistungsspektrum des Nutzers untersucht werden, je breiter das desto besser.
Bestehendes Netzwerk	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Fügt sich die Liegenschaft sinnvoll in das bestehende Netzwerk des Nutzers ein?

4.2. Logistikparks											20%	
Kapazitätsengpässe	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	50%	Besteht die Möglichkeit, dass Nutzer Kapazitätsengpässe durch Zusammenarbeit mit anderen Logistikern in der Nähe ausgleichen können?
Erweitertes Service Angebot	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	30%	Besteht die Möglichkeit Mehrwert durch Serviceleistungen für mehrere Nutzer am Standort zu schaffen? Kann dies für die Vermarktung genutzt werden?
Übergeordnetes Mietermanagement	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	Ist ein spezialisiertes Mietermanagement vorteilhaft?

4.3. Standort

	sehr gut		gut		neutral	schlecht		sehr schlecht		inakzeptabel	Gewichtung	Bemerkungen
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
2.1. Makrolage											60%	
Ranking Logistikhotspot	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	Ist der Standort auf der Liste der 50 Logistikhotspots der aktuellsten Logistikmarktstudie Schweiz?
Quellen/Senken orientiert	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Sehr gut ist Standort der beides, quellen- und senkenorientiert ist. Senkenstandorte sind meist besser zu bewerten, aufgrund höherer Drittverwendungsfähigkeit.
Nord/Süd-, Ost/West-Achse	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	30%	Ist der Standort auf, oder nahe an, einer der beiden wichtigen Achsen?
Ballungsraum	5		10		15	20		25			30%	Nähe (in km) zu einem Ballungsraum: Zürich, Genf, Bern, Basel.
Infrastruktur	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Sind grössere Bauvorhaben geplant, die das Netz der nationalen Infrastrukur verändern und den Standort beeinflussen?
2.2. Mikrolage											40%	
LKW-Anfahrt	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	15%	24- Stunden Betriebserlaubnis ist vorteilhaft. Keine Beschränkung ist gut. Limitierung der Anzahl der erlaubten LKW-Anfahrten ist inakzeptabel.
Entfernung Autobahnanschluss	1	2	3	4	5	10		über 10			15%	Unmittelbarer Autobahnanschluss ist sehr gut. Ca. 5 km Entfernung ist noch gut. Um 10 km Entfernung ist nachteilhaft.
Entfernung Autobahnkreuz	5		10		15	20		25			10%	In km.

Anfahrtsweg Strassenqualität	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Strasse breit genug für grosse LKW, Strassenbelag in gutem Zustand?
Anfahrtsweg Behinderungen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Viele Ampeln oder Brücken mit geringer Tragfähigkeit/Durchfahrtshöhe und Ortsdurchfahrten sind nachteilig.
Öffentlicher Nahverkehr	0		1		2		3		4		5%	Entfernung in km zum nächsten Anschluss an den öffentlichen Nahverkehr.
Gleisanschluss	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	Ist ein Gleisanschluss vorhanden? Wird er benutzt? Wer ist für den Unterhalt zuständig? Beurteilung der Situation auf der Skala.
Politische Faktoren	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Lokale Verwaltung unterstützt Ansiedlung von Logistik. Gefahr von Einschränkungen wie z.B. Einsprachen oder Fahrtenbegrenzung aufgrund Ortsdurchfahrt.
Solitärstandort	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Ist der Standort von einem bestimmten Produzenten abhängig? Oder eignet sich der Standort, um mehrere potentielle Auftraggeber zu bedienen?
Logistikpark	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Ist der Standort bereits ein Logistikpark, könnte er dahingehend entwickelt werden? Gibt es Potential den Standort durch Services für die Nutzer aufzuwerten?

4.4. Gebäude

	sehr gut		gut		neutral		schlecht		sehr schlecht	inakzeptabel	Gewichtung	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		Bemerkungen
3.1. Konfiguration											40%	
Grundstück	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Idealgrundstück ist rechteckig und zwischen 130m und 150m tief. Die Länge kann dem Lagerflächenbedürfniss angepasst werden, meist 200m bis 400m.
Altlasten	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Bei Liegenschaften in Industrie- und Gewerbegebieten ist die Gefahr von Altlasten immer gegeben. Kataster der belasteten Standorte konsultieren.
Ausnützung	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Verhältnis Lagerfläche zu Grundstücksfläche zwischen 0.4 und 0.5.
Erweiterungsmöglichkeit	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Weitere Parzellen für Logistiknutzung für Erweiterung verfügbar? Direkt angrenzende Parzellen ideal. Kann man Parzellen kostengünstig sichern?
Anzahl PKW-Parkplätze	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Faustregel: ein Parkplatz pro 300m2 bis 400 m2. Einschätzung der Parkplatzsituation auf der Skala.

Rangierfläche	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Wendefläche für LKW nicht unter 35m Durchmesser. Zu wenig, aber auch zu viel Rangierfläche ist nachteilig. Einschätzung der Rangierfläche auf der Skala.
Büroanteil	5%		10%			über 10%					20%	5% bis 10% Büroanteil an der Gesamtfäche sind gängig und erhöhen die Drittverwendungsfähigkeit.
Sektionaltore	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Adäquate Anzahl Sektionaltore im Verhältnis zur Lagerfläche? Faustregel für ebenerdige Sektionaltore: ein Tor pro 10´000m2 Lagerfläche.
Rampentore	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Adäquate Anzahl Rampentore im Verhältnis zur Lagerfläche? Faustregel für die Anzahl der Rampentore: ein Tor pro 1´000m2 Lagerfläche.
3.2. Bauliche Anforderungen											60%	
Bodenebenheit	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	Bodenebenheit von 2mm auf 5 Metern bei Hallenhöhen bis zu 8 Metern. Bei höheren Hallen muss der Standart besser sein.
Bodenbelastbarkeit	>5'000kg/m2					<5'000kg/m2					20%	Der Hallenboden sollte mindestens 5´000 kg/m2 Tragfähigkeit besitzen.
Bodenanstrich	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	Heller Bodenanstrich verbessert Lichtverhältnisse in der Halle.
Stützenraster	>	18x12		12x12		unter 12x12					10%	Ab 12m x 12m, besser 12m x 18m, je nach Hallenbauweise sind auch 25m bis 30m möglich, bei Holzkonstruktionen sogar 35m.
Zustand Hallendach	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	Einschätzung des Zustandes auf der Skala.
Oblichter	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	Sind ausreichend Oblichter im Hallendach vorhanden, so dass Tageslicht in die Halle kommt.
Brandabschnitte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	Mindestgrösse bei Brandabschnitten 3´000 m2.
Beleuchtungsanlage	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	Flexibel auf verschiedene Regalsysteme anpassbar?
Sprinkleranlage	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	Ausreichend Kapazität für die Hallengrösse, Unterteilungsmöglichkeit.
Haustechnik	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	Für Mehrmieterkonzept sollte Haustechnik, d.h. Versorgung mit Wärme, Energie, Beleuchtung etc. in mehrere Abschnitte unterteilbar sein.
Energieeffizienz	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	Wenn Energielabel vorhanden sehr gut. Ansonsten ist zu prüfen ob Tageslicht in der Halle vorhanden ist, das Dach isoliert ist, etc.

5. Fallstudie

Um die Praxistauglichkeit des, im vorherigen Kapitel entwickelten Modells für die Basisanalyse von Logistikimmobilien zu testen, wurde es an einer Liegenschaft getestet. Die Eckdaten über die Liegenschaft und den Nutzer sind real. Allerdings werden aus Datenschutzgründen keine Namen genannt und einige Angaben wurden bewusst geändert. Das ausgefüllte Modell befindet sich im Anhang.

5.1. Beispielliegenschaft

Die Liegenschaft befindet sich in einem Industriegebiet beim Autobahnkreuz A1/A2. Als Ausgangslage wird angenommen, dass ein institutioneller Investor die Liegenschaft für CHF 30 Mio. angeboten bekommen hat. Die Nettomietzinseinnahmen liegen bei CHF 2.12 Mio. Der bestehende Mietvertrag hat eine Restlaufzeit von 5 Jahren. Der Mieter ist ein Logistikdienstleister, der ein breites Dienstleistungsangebot bietet. Neben Kommissionierung werden auch Paketdienste angeboten. Kunden wird ein direkter Anschluss an das IT System der Lagerhaltung angeboten, sodass eine direkte Auftragsabwicklung und Kontrolle möglich ist. Als weitere Spezialisierung bietet der Nutzer Kühltransporte von Lebensmitteln an. Die Lagerhalle wurde 2002 erstellt und umfasst 16´000 m2 Lagerfläche und 2´000 m2 Bürofläche. Ein Teil der Lagerhalle ist als Kühlhalle konzipiert. Weitere Angaben, sowie das Modell befinden sich im Anhang.

5.2. Ergebnis der Anwendung

Bei der Anwendung des Models entstand in kurzer Zeit ein guter Überblick über die Investitionsgelegenheit und die Stärken und Schwächen wurden ersichtlich. In den vier Themengebieten Markt, Nutzer, Standort und Gebäude hat das Objekt unterschiedlich abgeschnitten:

Beim Thema Markt hat das Objekt insgesamt „neutral“ abgeschnitten. Grund hierfür war die eingeschränkte Drittverwendungsfähigkeit, wegen der Mischung aus Lagerhalle und Kühlhalle. Aber auch weil das Objekt nicht dem Generationenwechsel gewachsen ist. In beiden Fällen wären Investitionen notwendig. Diese könnten beim Verkaufspreis in Abzug gebracht werden.

Der Nutzer wurde insgesamt mit der Note „gut“ beurteilt. Vorteilhaft sind das breite Dienstleistungsangebot und die gute Bonität des Nutzers, aber auch, dass das Objekt sich gut in das Netzwerk des Nutzers einfügt. Einziger Nachteil ist, dass die Nutzungsaufteilung zwischen Lagerhalle und Kühlhalle auf den heutigen Nutzer zugeschnitten ist und bei einem Mieterwechsel wahrscheinlich Umbauten notwendig sind.

Der Standort wurde mit „gut bis sehr gut“ bewertet. Die Mikrolage ist sehr gut. Auch die Makrolage ist ausgesprochen gut. Die Bewertung wurde dadurch verzerrt, dass die fehlende Ausrichtung auf einen Ballungsraum, sowie das Nichtvorhandensein von Infrastrukturprojekten, (beides Aspekte, die bei der herausragenden Lage des Standortes irrelevant sind) zwar mit neutral beurteilt wurden, in der Rechnung aber die Gesamtnote verschlechtert hatten. Das ist ein Schwachpunkt im Modell, dass neutrale Aspekte dennoch einen Einfluss auf die Endnote haben.

Das Themengebiet Gebäude wurde mit „gut bis neutral“ beurteilt. Die Liegenschaft erfüllt die meisten Standards von Logistikimmobilien. Auch hier kommt der Kühlhallenanteil zum Tragen, z.B. bei den etwas wenigen Rampentoren und den wenigen Oblichter. Die Rangierfläche auf dem Grundstück ist begrenzt.

In der Gesamtbewertung schneidet das Objekt mit der Note „gut“ ab. Das Analysemodell hat gezeigt, dass die Stärken des Objektes in der guten Lage und beim Nutzer liegen. Die Schwäche ist die Mischung zwischen Lagerhalle und Kühlhalle, wie auch der Aspekt des Generationenwechsels, also dass die Liegenschaft nicht Energieeffizient ist und kein modernes Image transportiert. Diese Schwächen können jedoch durch Investitionen behoben werden. Eine Investition in dieses Objekt sollte genauer geprüft werden. Die Investitionen sollten kalkuliert werden und in die Verhandlungen über den Kaufpreis mit einfliessen.

Auffallend ist, dass das Model einen schnellen und guten Überblick gibt. Die Gewichtung bestimmter Kriterien, hat allerdings nicht zur Folge, dass bestimmte „Killerkriterien“, wie z.B. eine zu niedrige Rendite, das Endergebnis des Modells zum Kippen bringen würden. Dennoch macht das Modell solche Aspekte ersichtlich. Die Strukturierung des Modells in 4 Themengebiete mit jeweils zwei Unterthemen erlaubt es dem Anwender das Model relativ gut mental zu erfassen. Man könnte auch auf eine gewichtete Gesamtnote verzichten und stattdessen einzelne besonders wichtige Kriterien hervorheben (z.B. farblich unterlegen).

Bei der Anwendung sollte das Modell auf die Bedürfnisse des Investors angepasst werden. Z.B. die Skala zur Wertsteigerungsrendite ist auf einen konservativen Investor ausgelegt. Ein opportunistischer Investor, der bewusst eine Wertsteigerung herbei führen will, muss eine andere Skala anlegen. Ein wichtiger Aspekt sind Altlasten. Dieses Kriterium hat in der ersten Fassung des Models gefehlt und wurde nach der Praxisanwendung eingefügt.

6. Zusammenfassung und Ausblick

6.1. Ergebnis der Untersuchung

Der Blick ins Ausland zeigt: je entwickelter der Logistikimmobilienmarkt in einem Land ist, desto höher die Preise, die für Logistikobjekte bezahlt werden. Sollte sich der Investitionsmarkt für Logistikimmobilien in der Schweiz weiter entwickeln, ist mit steigenden Preisen zu rechen. In der Schweiz ist weit mehr Bauland für Logistikflächen vorhanden, als nachgefragt wird. Deshalb ist mit einer Wertsteigerung aufgrund einer Verknappung des Raumangebots nicht zu rechnen. Die Attraktivität der Logistikimmobilie liegt nicht in der Wertänderungsrendite, sondern in einer, im Vergleich zu anderen Immobilienarten, hohen Cash Flow Rendite.

Die Standortqualität beeinflusst das Mietpreisniveau wesentlich. Die Bautätigkeit im Bereich von Logistikimmobilien ist ein Indikator für eine rege Nachfrage nach Logistikflächen. Die Logistikimmobilie muss möglichst flexibel sein, um die Drittverwendungsfähigkeit und somit eine rasche Wiedervermietung zu ermöglichen. Der Trend zum Outsourcing von Logistikdienstleistungen bei Unternehmen, sowie der Trend zu Miete statt Kauf bei Logistikdienstleistern unterstützt eine nachhaltige Nachfrage nach Mietflächen. Der Bestand in der Schweiz ist überaltertert. Gleichzeitig gibt es einen Generationenwechsel zu moderneren und energieeffizienten Logistikobjekten. Alte Liegenschaften werden aus dem Markt fallen.

Logistikimmobilien sind bis zu einem gewissen Grad zweckgebunden, mit gezielten Massnahmen kann aber die Abhängigkeit von einem bestimmten Nutzer verringert werden. Logistikparks ergeben für Nutzer Synergien und verringern das Leerstandsrisiko. Dadurch verbessert sich das Risikoprofil des Objektes.

Makrostandorte lassen sich in Quellen- und Senkenstandorte einordnen. Qellenstandorte sind eher von Produktionsstätten oder Import/Export abhängig. Senkenstandorte sind auf Absatzmärkte, bzw. Ballungsräume fokussiert. Die Produktion kann relativ rasch verlagert werden, wohingegen Ballungsräume vergleichsweise stabil sind. Beim Mikrostandort ist die Lokale Erreichbarkeit das wichtigste Kriterium. Dabei ist die Nähe zu einem Autobahnanschluss am wichtigsten. Aber auch Faktoren wie Ortsdurchfahrten, Anzahl Ampeln, Brückenhöhen und Tragfähigkeit, sowie lokalpolitische Aspekte sind in Betracht zu ziehen.

Die Drittverwendungsfähigkeit ist ein Schlüsselkriterium. Klassische Lagerhallen, die modernen Standards entsprechen sind im Vergleich zu anderen Hallentypen am flexibelsten einsetzbar und deshalb am besten als Anlageobjekte geeignet.

Das in dieser Arbeit entwickelte Modell zur Basisanalyse, sollte zunächst auf die Sichtweise des Investors angepasst werden. In der Anwendung gibt das Modell einen schnellen Überblick und bringt die Schwächen und Stärken einer Logistikimmobilie ans Licht.

6.2. Ausblick

Im angelsächsischen Raum hat der Markt für Logistikimmobilien eine feste Nische. In Deutschland hat sich in den letzten 10 Jahren ein Nischenmarkt etabliert. In der Schweiz ist der Markt für Logistikimmobilien noch relativ unentwickelt. Schweizer institutionelle Investoren konzentrieren sich auf Wohn- und Büroliegenschaften. Der Markt für diese Objektarten ist ausgetrocknet. Dementsprechend sind die Preise relativ hoch und die Renditen verhältnismässig niedrig. Einige institutionelle Investoren weichen vermehrt auf Projektentwicklungen aus, um an Investitionsobjekte zu kommen. Logistikimmobilien können eine Alternative darstellen. Da der Markt für Logistikimmobilien in der Schweiz noch nicht als eigene Nische etabliert ist, haben Investoren die Chance frühzeitig in dieses Segment einzusteigen. Die Logistik ist eine Wachstumsbranche, die von langfristigen Trends profitiert. Die Nachfrage nach Logistikflächen wird voraussichtlich steigen. Investoren sollten auf multiuserfähige Objekte mit hohem Drittverwendungsgrad an strategischen Standorten setzen.

Das hier vorgestellte Analysemodell könnte als Kurzeinschätzung dienen, um zu entscheiden, ob eine detaillierte Due Diligence durchgeführt werden soll. In weiteren Praxisanwendungen könnte das Modell verfeinert werden. Es könnte als Basisanalyse bei klassischen Bewertungen eingebunden werden.

Literaturverzeichnis

Bone-Winkel, Stephan: Immobilienportfolio-Management, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie, Band 1, München 2000 (2. Auflage), S.765 ff.

Bundesamt für Raumentwicklung ARE: Monitoring urbaner Raum, <http://www.are.admin.ch/themen/agglomeration/00641/index.html?lang=de>, Abrufdatum: 30.01.2011.

Busz, Pamela: Seniorenimmobilien als Investitionsobjekte, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie, Band 25, Berlin, 2003.

DTZ Research (Hrsg.) / Marton, Magali: European Logistics H1-2010: On the road to recovery on core markets, Paris, London, 2010.

Ernst, Eva Elisabeth: Gut gebaut, in: Verkehrs Rundschau, Heft 39/2009, S. 22

Falk, Bernd / Falk, Momme Torsten (Hrsg.): Handbuch Gewerbe- und Spezialimmobilien, Köln, 2006.

Fraunhofer-Gesellschaft (Hrsg.) / Nehm, Alexander: Logistikimmobilien in Deutschland - Markt und Standorte, Nürnberg, 2009.

Fraunhofer-Gesellschaft (Hrsg.) / Nehm, Alexander: Logistikimmobilien in Deutschland 1.5 – Markt und Standorte - Auswertung 2010, Nürnberg, 2010.

Geltner, M. David / Miller, G. Norman, et al.: Commercial Real Estate: Analysis & Investments, Mason (US) 2007.

Hirdes, Frank-Wolfgang / Kern, Aeisso / Kohagen, Jens / Steinmüller, Thomas: Internationales Handbuch der Logistikimmobilie, Band 1, München, 2005.

Hirdes, Frank-Wolgang: Logistik und Immobilien, Vorlesungsskript, CUREM, Universität Zürich, 19.03.2010

Hofmann, Erik: Due Diligence für Logistikimmobilien, in: Immobilien und Finanzierung, Nr. 20, 2007, S. 726 ff.

Hofmann, Erik: Der Markt für Logistikimmobilien im Wandel: Was kann die Schweiz von Erfahrungen aus Deutschland lernen?, Vorlesungsskript, Lehrstuhl für Logistikmanagement, Universität St. Gallen, ohne Datum.

Isenhöfer, Björn / Väth, Arno: Immobilienanalyse, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie, Band 1, München 2000 (2. Auflage), S.319 ff.

Immobilien Business: Hohe Renditen bei Logistikimmobilien, 30.03.2010.

International Property Database (IPD), Wüest & Partner (Hrsg.): Switzerland

Annual Property Index: Results for the year to 31st December 2009.

Koepke, Rainer: Wer baut Lagerhallen für den Logistikboom?, Immobilienzeitung, Nr. 5, 03.02.2011, S. 4.

Kuoni Mueller & Partner (KM&P): Das Fitnessprogramm für Ihre Geschäftsliegenschaft, Zürich 2010.

Münchow, Malte-Maria: Nebenkosten Rücken ins Blickfeld, in DVZ Deutsche Logistikzeitung Nr. BLIM, 02.10.2010.

Nehm Alexander / Schryver, Carsten: Der Trend zur externen Logistikimmobilien-Bereitstellung über institutionelle Investoren –Eine sinnvolle Strategie für Logistikdienstleister?, in: Bohlmann, Björn / Krupp, Thomas (Hrsg.): Strategisches Management für Logistikdienstleister: Grundlagen und Praxisberichte, Hamburg 2007, S. 230-254.

Nehm Alexander: Das Suchen hat ein Ende: So kommen Investoren und Flächenanbieter zusammen, in DVZ Deutsche Logistikzeitung, 16.06.2006.

Niklas, Anke: Bewertung von Lager- und Logistikimmobilien, in: Bienert, Sven (Hrsg.): Bewertung von Spezialimmobilien: Risiken, Benchmarks und Methoden, Wiesbaden, 2005, S. 731-752.

Poschet, Lena / Rumley, Pierre-Alan / De Tilière, Guillaume: „Plates-Formes Logistique Multimodales et Multiservices, Nationales Forschungsprogramm Nr.41 „Transport und Umwelt“, Projekt B9, 2000, Kurzfassung.

Pyrr, Stephen A. / et al.: Real Estate Investment: Strategy, Analysis, Decisions, 2.Auflage, New York, Chichester, Brisbane, Toronto, Singapore, 1989.

Schulte, Karl-Werner / Bone-Winkel, Stephan / Thomas, Matthias (Hrsg.): Handbuch Immobilieninvestitionen, 2. Auflage, Köln 2005.

SCI Verkehr: Der Markt für Logistikimmobilien in Deutschland, Köln, 2009.

SCI Verkehr: Logistikstandorte Deutschland, Köln 2010.

Staehelin, Erwin: Investitionsrechnung, Chur/Zürich 1998.

Stenzel, Oliver: Neue Funktionen – Neue Anforderungen, in, DVZ Deutsche Logistikzeitung, Nr. BLIM vom 02.10.2010.

Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2011, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2011, Bern 2011.

Stölzle, Wolfgang / Hofmann, Erik / Gebert, Konstantin: Logistikmarktstudie Schweiz 2010, in GS1 Schweiz (Hrsg.): Logistikmarkt 2010, Bern 2010.

Thierstein, Alan / Schnell, Klaus-Dieter / Schwegler, Urs: Unternehmensstrategien

und Güterverkehr: Wirkungen und Zusammenhänge – gezeigt am Beispiel Zug, in: Verkehr und Umwelt: Wechselwirkungen Schweiz-Europa, Nationales Forschungsprogramm 41. 1998.

Thompson, Bob: Pan European industrial property, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 23 No.4, 2005, S. 379-385.

Väth, Arno / Hoberg, Wenzel: Immobilienanalyse – die Beurteilung von Standort, Markt, Gebäude und Vermietung, in Schulte, Karl-Werner / Bone-Winkel, Stephan / Thomas, Matthias (Hrsg.): Handbuch Immobilieninvestitionen, 2. Auflage, Köln 2005, S.359 ff.

Verband deutscher Pfandbriefbanken / Lenzen, Achim: Geplant, gebaut und finanziert – Logistikimmobilien aus Bankensicht, in Immobilien Manager, No. 5, 2009, S. 10-11.

Vorträge

Rudolf, Claudio / Gerster, Stefan / Kull, Stefan und andere: Vortrag und Expertendiskussion: Projektentwicklung im Spannungsfeld der Stakeholder, anlässlich der Messe „Realsite“ in Zürich 17. Juni 2010.

Müller, Claudio: Vortrag: Spezialimmobilien aus Investmentsicht, anlässlich des Kongresses „Swiss Equity Real Estate Day“ in Zürich 25. November 2010

Anhang

Tabelle 7: Top 50 Logistik Hot-Spots

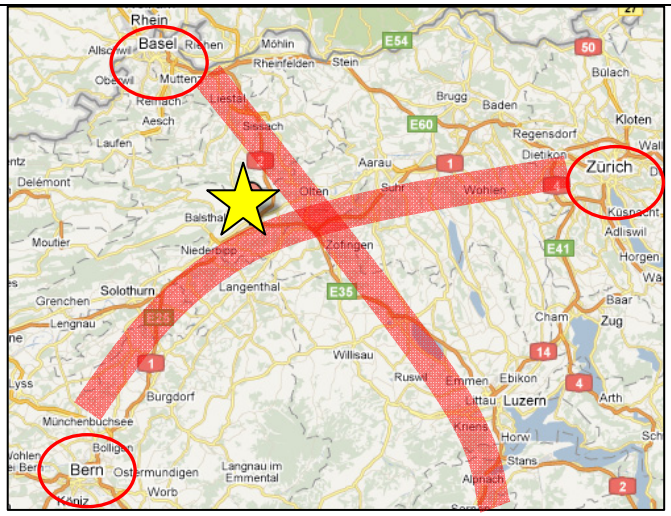
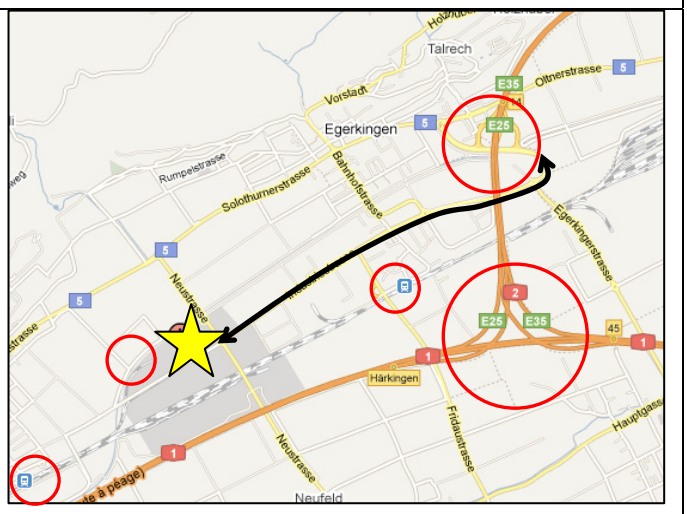
Ranking	PLZ-Bereich (3 Stellen)	Ort	Platzierungsindex	Anzahl Bauaktivitäten	Baukosten (in Mio. CHF)	Anzahl Transportunternehmen	Anzahl privater Gleisanschlüsse	Anzahl Mitarbeiter in der Logistik
				****	****	****	****	****
1	121x	Genf	6	11	2,18	199	28	4434
2	405x	Basel	11	6	1,22	155	42	7582
3	895x	Dietikon	11,8	7	1,31	85	55	1714
4	122x	Carouge	13,4	7	2,56	52	36	1195
5	840x	Winterthur	14,8	7	2,70	40	34	1319
6	804x	Zürich	21,2	8	0,63	69	21	1718
7	413x	Pratteln/ Schweizerhalle	23,8	5	0,52	94	37	2999
8	414x	Münchenstein	24,4	10	1,90	47	12	1116
9	560x	Lenzburg	26,2	9	2,42	31	15	785
10	947x	Buchs SG	26,8	8	5,89	35	15	448
11	815x	Glattbrugg	27	4	0,78	67	27	1119
12	830x	Kloten	27,2	4	0,65	76	18	6053
13	503x	Buchs AG	27,4	8	2,95	33	12	962
14	820x	Schaffhausen	31,2	4	5,26	38	14	668
15	943x	St. Margrethen	33	4	4,19	47	20	316
15	602x	Emmen	33	6	0,97	35	47	307
17	100x	Lausanne	41	3	1,98	54	9	1931
18	195x	Sion	41,8	8	0,53	25	22	418
19	300x	Bern	42,4	5	0,23	58	37	1381
20	860x	Dübendorf	47,8	4	0,39	41	20	476
21	700x	Chur	51	3	0,37	40	25	985
22	192x	Martigny	53,6	5	1,14	24	9	399
23	561x	Wohlen	54,8	6	0,51	37	8	378
24	431x	Rheinfelden	55,4	4	0,31	30	14	868
25	462x	Härkingen	56	3	1,46	28	7	1492
26	818x	Bülach	58,4	4	2,45	24	6	487
27	659x	Cadenazzo	61	9	0,42	31	12	170
28	301x	Bern	61,6	3	0,31	35	10	3648
29	480x	Zofingen	62,6	6	1,67	25	12	124
30	875x	Glarus	69	9	0,59	23	16	100
31	342x	Kirchberg BE	69,2	4	1,43	19	13	143
32	120x	Genf	70,6	8	0,97	80	1	1753
33	600x	Luzern	71,2	4	1,21	26	3	1371
34	685x	Mendrisio	72,6	7	0,27	25	16	163
35	390x	Brig-Glis	75,8	4	0,36	21	6	1138
35	603x	Emmen	75,8	3	0,21	34	12	523
37	805x	Zürich	78	3	0,64	162	2	5232
38	250x	Biel	78,2	1	1,20	23	18	1233
38	810x	Regensdorf	78,2	2	0,17	48	34	521
40	500x	Aarau	78,4	2	0,73	18	10	547
41	857x	Weinfelden	79,2	2	0,44	23	27	239
42	850x	Frauenfeld	79,4	2	0,35	32	11	508
43	380x	Interlaken	81,2	5	1,04	10	11	265
44	485x	Rothrist	87,6	4	0,28	15	13	242
45	325x	Lyss	89	4	0,52	18	10	105
46	624x	Wauwil	90,4	4	0,24	12	8	1139
47	901x	St. Gallen	92,4	2	0,14	29	21	488
48	621x	Sursee	93,4	1	1,50	23	21	188
49	307x	Ostermundigen	93,8	4	1,89	11	7	153

Quelle: Logistikmarktstudie Schweiz 2010

Details zur Fallstudie

Eckdaten:

Lage:	Industriegebiet beim Autobahnkreuz A1/A2
Parzelle:	27´500 m2
Lagerfläche:	16´000 m2
Bürofläche:	2´000 m2
PKW-Parkplätze:	80 Stück
Mietvertragsrestlaufzeit:	5 Jahre
Nettomietzins p.a.:	CHF 2´120´000.-
Verkaufspreis:	CHF 30 Mio.

Makrolage Autobahnkreuz A1/A2. Anschluss an Schieneninfrastruktur. Zentraler Standort innerhalb der Nationalen Strassen- und Schieneninfrastruktur.	
Mikrolage: Industriegebiet Autobahnanschluss: 2.5 km Autobahnkreuz: 3.5 km Schienenanschluss Anfahrt ohne grosse Behinderungen, bei Wohnzone gibt es eine Unterführung.	

1. Markt	sehr gut		gut		neutral	schlecht		sehr schlecht		inakzeptabel	Gewichtung	Punktzahl (gewichtet)	Bemerkungen
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
1.1 Investitionsmarkt											20%	0.9	
✓ Bautätigkeit bei Logistikimmobilien	unter				#	über					10%	0.5	Statistik reicht nur bis 2008. Mit der Erholung der Wirtschaft grössere Nachfrage nach Logistikdienstleistungen erwartet.
					5								
✓ Bautätigkeit bei Logistik-immobilien im Kanton	> 70			40/70		20/40		< 20			10%	0.4	Im Kanton Solothurn nur 29 Bauaktivitäten, aber im Kanton Aargau 106. Objekt liegt sehr nahe an der Kantonsgrenze, deshalb bessere Einschätzung.
				4									
✓ Netto Cash Flow Rendite	>8%		8%		7%		6%		5%		25%	1.5	Brutto Cash Flow Rendite: 7 %. Die Netto Cash Flow Rendite wird wahrscheinlich bei ca. 6.5 % liegen. Könnte auch näher an 7 % liegen.
						6							
✓ Wertsteigerungsrendite	>1%			1%		0%		-1%			5%	0.1	CHF 110.-/m2/p.a. für die Lagerfläche könnte nach 5 Jahren bei Ende Mietvertrag auf Niveau von Aargau, CHF 120.-/m2/p.a. anziehen, da Objekt an der Grenze liegt.
	1												
✓ Entwicklung Logistik-immobilienmarkt	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	1.0	Möglicherweise steigendes Interesse in der Zukunft, zum jetzigen Zeitpunkt schwer abschätzbar, deshalb neutrale Beurteilung.
					5								
✓ Entwicklung der Märkte für andere Immobilienklassen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	30%	0.9	SWX IAZI Investment Real Estate Price Index ist auf Höchststand. IPD Netto Cash flow Rendite Wohnobjekte in 2009 bei 4.7 %, Büro 4.9 %.
			3										
1.2 Mietmarkt											80%	4.3	
✓ Mietpreisniveau	120			100		80			60		5%	0.2	Kanton Solothurn mit knapp 100 im Mittelfeld. Kanton Aargau mit 120 an der Spitze. Objekt an der Kantonsgrenze zum Aargau. CHF 110.-/m2/p.a. mit Potential.
			3										
✓ Drittverwendungsfähigkeit	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	30%	2.1	Teil der Lagerhalle ist als Kühlhalle für Lebensmitteltransporte konzipiert und ausgebaut. Möglicherweise Umbau notwendig bei Mieterwechsel.
							7						
✓ Anzahl Logistikobjekte am Standort	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.3	Mehrere Logistikobjekte im Industriegebiet vorhanden. Kooperationen und Synergien möglich.
			3										
✓ Qualität Konkurrenzobjekte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	0.3	Qualität der Konkurrenzobjekte ähnlich wie das zu prüfende Objekt. Keine besonderen Nachteile, aber auch kein Alleinstellungsmerkmal vorhanden.
					5								
✓ Alter des Objektes	<3		<10		<15		>20				10%	0.5	Baujahr des Objektes 2002.
					5								
✓ Generationenwechsel	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	1.4	Objekt nicht sehr Energieeffizient, nur im Kühllager gute Isolierung, wenig Oblichter, Hallenboden relativ dunkel. Fassade/Büroteil sieht veraltet aus.
							7						

✓	Binnennachfrage	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	0.2	KOF prognostiziert stabile Binnenkonjunktur. Privatkonsum soll um 1.6 % in 2011 steigen und öffentlicher Konsum um 1 %.
				3										
✓	Import/Export	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	0.2	KOF rechnet mit Steigerung der Importe 2011 um 3.5 % geg. Vorjahr und bei den Exporten um 6.1 %. Insgesamt positiv, Objekt aber nicht Import/Export orientiert.
					4									
✓	Trends in der Logistikbranche	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	0.2	Nutzer des Objektes wird von langfristigen Trends, wie Outsourcing, Ausweitung des Dienstleistungsangebots profitieren, da entsprechende Services im Angebot.
				3										
✓	Schweizer Logistikmarkt	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	0.2	Schweizer Logistikbranche entwickelt sich derzeit gut. Mit Erholung des Wirtschafts-wachstums wird auch mit erhöhter Nachfrage nach Logistik zu rechnen sein.
				3										
Total Erreichte Note:												100%	**5.2**	

2. Nutzer

		sehr gut		gut		neutral		schlecht		sehr schlecht	inakzeptabel	Gewichtung	Punktzahl (gewichtet)	Bemerkungen
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
4.1. Auftraggeber-Nutzer-Immobilie												80%	3.0	
✓	Betreiberimmobilie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	1.4	Die Mischung zwischen Lagerhalle und Kühlhalle ist auf den heutigen Nutzer zugeschnitten. Umbau bei Mieterwechsel wahrscheinlich notwendig.
								7						
✓	Restlaufzeit des Mietvertrages	>	15		10		5			<		20%	1.2	Restlaufzeit nur noch 5 Jahre. Schwierig gute Finanzierung zu bekommen. Aber Möglichkeit einer Mietzinserhöhung besteht. (Risiko dass Mieten sinken).
							6							
✓	Dienstleistungsvertrag	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.2	Unterschiedlichste Aufträge können von dem Standort bedient werden. Zweites Standbein ist Lebensmitteltransport.
			2											
✓	Dienstleistungsspektrum	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.2	Nutzer bietet breites Serviceangebot bis hin zur Vernetzung der eigenen IT mit der des Kunden.
			2											
✓	Spezialisierung des Nutzers	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.2	Keine Branchenbindung, auch Kühltransporte und Paketdienst. Breit aufgestellt, kann flexibel auf Nachfrage aus unterschiedlichen Sektoren reagieren.
			2											
✓	Bonität des Nutzers	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	0.4	Familienunternehmen seit über 40 Jahren und über 400 Mitarbeiter. Seit 2008 wurden 4 Firmen aufgekauft. Gute Bonität angenommen.
			2											

✓	Bestehendes Netzwerk	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.1	Die Liegenschaft bildet den zentralsten Punkt im bestehenden Netz des Nutzers.
		1												
4.2. Logistikparks												20%	0.7	
✓	Kapazitätsengpässe	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	50%	1.0	Engpässe könnten durch Zusammenarbeit in benachbarten Logistikobjekten überwunden werden.
			2											
✓	Erweitertes Service Angebot	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	30%	1.5	Mehrere Logistikobjekte am Standort vorhanden, bei Bedarf seitens Nutzer könnten erweiterte Services angeboten werden.
						5								
✓	Übergeordnetes Mietermanagement	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	1.0	Nicht ausreichend Kapazität um Aufwand für übergeordnetes Mietermanagement zu rechtfertigen.
						5								
Total Erreichte Note:												100%	**3.7**	

3. Standort

		sehr gut		gut		neutral		schlecht		sehr schlecht	inakzeptabel	Gewichtung	Punktzahl (gewichtet)	Bemerkungen
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
2.1. Makrolage												60%	1.7	
✓	Ranking Logistikhotspot	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	0.4	PLZ-Bereich 462x Herkingen ist auf Platz 25 der 50 Logistikhotspots, der Logistikmarktstudie 2010 des Branchenverbandes GS1 und der Universität St. Gallen.
			2											
✓	Quellen/Senken orientiert	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.1	Der Standort ist beides, quellen- und senkenorientiert. Zentraler Standort, jeder Ort innerhalb der Schweiz in kurzer Zeit erreicht werden.
		1												
✓	Nord/Süd-, Ost/West-Achse	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	30%	0.3	Der Standort liegt direkt am Autobahnkreuz A1 und A2 und somit auf der Nord-Süd- wie auch auf der Ost-West-Achse.
		1												
✓	Ballungsraum	5		10		#	20		25			30%	1.5	Basel ca. 40 km, Zürich ca. 70 km, Bern ca. 80 km entfernt. Standort eignet sich wenn man mehrere Ballungsräume bedient, trotz grösserer Entfernungen "neutral".
						5								
✓	Infrastruktur	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.5	Keine grösseren infrastrukturellen Bauvorhaben, die den Standort beeinflussen würden.
						5								

2.2. Mikrolage												40%	0.9	
✓	LKW-Anfahrt	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	15%	0.2	24- Stunden Betriebserlaubnis vorhanden.Keine Limitierung der Anzahl der erlaubten LKW-Anfahrten.
		1												
✓	Entfernung Autobahnanschluss	1	2	3	4	5	10		über 10			15%	0.3	Autobahnanschluss Nr.14 zur A2 in 2.5 km.
			2											
✓	Entfernung Autobahnkreuz	5		10		#	20		25			10%	0.1	Autobahnkreuz A2 und A1 in 3.5 km.
		1												
✓	Anfahrtsweg Strassenqualität	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.2	Strassenbelag in gutem Zustand. Strasse gut geeignet für LKW.
			2											
✓	Anfahrtsweg Behinderungen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.3	Keine Ampeln, keine Ortsdurchfahrt. 3 Kreisverkehre, ausreichend dimensioniert. 1 Brücke über Autobahn, ausreichend Tragfähig. 1 Unterführung bei Wohngebiet.
				3										
✓	Öffentlicher Nahverkehr	0		1		2		3		4		5%	0.2	Bahnhof Oberbuchstein in 1.2 km, Bahnhof Egerkingen in 1.7 km. Bushaltestelle 350 m vom Objekt entfernt.
					4									
✓	Gleisanschluss	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	0.3	Ein Gleisanschluss ist auf dem Grundstück vorhanden. Wird vom heutigen Mieter nicht genutzt. Kaum Unterhalt. Kann vorteilhaft sein für Wiedervermietung.
						5								
✓	Politische Faktoren	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.3	Gemeinde hat ein Industrie-Leitbild herausgegeben, welches Investitionen in Entwicklungsprojekte unterstützen soll. Positiv für Logistiknutzung.
				3										
✓	Solitärstandort	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.1	Der Standort eignet sich sehr gut als zentraler Distributionsknotenpunkt.
		1												
✓	Logistikpark	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.3	Kein formaler Logistikpark, aber mehrere Logistikobjekte in der Nachbarschaft. Würde sich eignen für zusätzliche Services und Kooperationen zwischen Nutzern.
				3										
Total Erreichte Note:												100 %	**2.6**	

4. Gebäude

		sehr gut		gut		neutral		schlecht		sehr schlecht	inakzeptabel	Gewichtung	Punktzahl (gewichtet)	Bemerkungen
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
3.1. Konfiguration												40%	2.2	
✓	Grundstück	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.6	Ideale Grundstückstiefe mit ca. 158 m. Grundstücksbreite mit ca. 118 m etwas kurz, nicht erweiterbar.
							6							
✓	Ausnützung	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.5	Verhältnis Lagerfläche zu Grundstücksfläche: 0.6. Etwas hohe Ausnutzung, zulasten von Rangierfläche (ideal: zwischen 0.4 und 0.5).
						5								
✓	Erweiterungsmöglichkeit	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.4	Parzelle auf der anderen Strassenseite mit 22´007 m2 zu verkaufen. Zwei weitere Parzellen Industrieland (7´270 m2 und 6´925 m2) im Quartier verfügbar.
					4									
✓	Anzahl PKW-Parkplätze	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.5	Faustregel: ein Parkplatz pro 300m2 bis 400 m2. Bei 16´000 m2 Lagerfläche wären 40 bis 50 PP ideal. Total 80 PKW-Parkplätze auf dem Grundstück eigentlich zu viele.
						5								
✓	Rangierfläche	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	15%	1.1	Wendefläche für LKW vor dem Gebäude 20 m, hinter dem Gebäude 30 m (sollte nicht unter 35m Durchmesser haben).
								7						
✓	Büroanteil	5%		10%			über 10%					20%	1.2	Büroanteil mit 12.5 % eher hoch, aber vertretbar.
							6							
✓	Sektionaltore	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.3	Faustregel für ebenerdige Sektionaltore: ein Tor pro 10´000m2 Lagerfläche. 2 Tore vorhanden für 16´000 m2 Lagerfläche.
				3										
✓	Rampentore	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	15%	0.9	Faustregel für Rampentore: ein Tor pro 1´000m2 Lagerfläche. Nur 10 Tore vorhanden, wegen Kühlhallenteil mit weniger Toren.
							6							
3.2. Bauliche Anforderungen												60%	2.8	
✓	Bodenebenheit	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20%	0.8	Bodenebenheit von 2mm auf 5 Metern bei Hallenhöhen bis zu 8 Metern. Halle 8 Meter hoch, Bodenebenheit von 2mm auf 5 Metern gegeben.
					4									
✓	Bodenbelastbarkeit	>5'000kg/m2					<5'000kg/m2					20%	1.0	Der Hallenboden sollte mindestens 5´000 kg/m2 Tragfähigkeit besitzen. Objekt erfüllt diese Anforderung.
						5								
✓	Bodenanstrich	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	0.3	Kein Bodenanstrich vorhanden. Beton relativ dunkel.
							6							

✓	Stützenraster	>	18x12		12x12		unter 12x12					10%	0.3	Stützenraster: 12m x 18m
				3										
✓	Zustand Hallendach	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	0.3	Annahme, dass das Hallendach in gutem Zustand ist, höchstens mit kleinerem Unterhalt, aber keine Instandstellung notwendig.
						5								
✓	Oblichter	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	0.4	Keine Lichtbänder, lediglich 8 einzelne Oblichter auf 16´000 m2 Lagerfläche ist sehr wenig.
									8					
✓	Brandabschnitte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	0.3	Brandabschnitte 4´000 m2. Vgl. Idealgrösse: 3´000 m2.
						5								
✓	Beleuchtungsanlage	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	0.2	Flexibel auf verschiedene Regalsysteme anpassbar.
					4									
✓	Sprenkleranlage	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	0.2	Ausreichend Kapazität für die Hallengrösse, Unterteilungsmöglichkeit.
					4									
✓	Haustechnik	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5%	0.2	Für Mehrmieterkonzept sollte Haustechnik, d.h. Versorgung mit Wärme, Energie, Beleuchtung etc. in mehrere Abschnitte unterteilbar sein.
					4									
✓	Energieeffizienz	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10%	0.7	Wenig Tageslicht, ausser Kühllager keine Isolierung vorhanden.
								7						
Total Erreichte Note:												100%	**4.9**	

Endergebnis	1	**2**	**3**	**4**	5	6	7	8	9	10		**4.1**	

Danksagung

Vielen Dank an meinen Betreuer Herrn Professor Dr. Erik Hofmann für die kompetente und freundliche Betreuung.

Mein persönlicher Dank gilt meiner Frau Katrin Fräulin, die mich immer unterstützt hat und mir die Kraft gegeben hat diese anstrengende Zeit durchzustehen.

Ehrenwörtliche Erklärung

Ich erkläre hiermit, dass ich die vorliegende Masterthesis

„***Logistikimmobilien in der Schweiz als Investitionsobjekte***

Modell einer Basisanalyse“

selbst angefertigt habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht.

Die Arbeit wurde bisher keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch nicht veröffentlicht.

Zürich, den *04. 05. 2011*

_____

Johannes Fräulin