Bald Leerstand: Zalando verlässt im September diese Logistikimmobilie in Erfurt und baut woanders neu.

Foto: Tim Wagner/Photo-Werbung

Von Nicole de Jong

Kurzfristige Leerstände nehmen zu

Die Vermietbarkeit von Logistikimmobilien hängt zunehmend davon ab, ob Flächen flexibel teilbar sind, sich technisch anpassen lassen und ESG-Anforderungen erfüllen

Kurzfristige Leerstände bei Logistikimmobilien entstehen aktuell deutlich häufiger als noch vor einigen Jahren. „Viele Unternehmen steuern ihre Lagerkapazitäten flexibler, reduzieren Bestände oder erklären Vertragsaufhebungen", sagt Florian Loeffler, Head of Logivon, einer bundesweiten Plattform zur Vermittlung bewirtschafteter Lagerflächen. Freiwerdende Lager- und Umschlagflächen werden zunächst über das eigene Netzwerk der Logistikdienstleister und deren Vertrieb vermarktet. Entscheidend sei, dass Betreiber und Eigentümer nicht erst reagieren, wenn ein Lager bereits leer steht, sondern transparente mit ihren Kapazitäten umgehen. Gerade für Logistikdienstleister ist Leerstand wirtschaftlich kritisch, weil Prozesse weiterlaufen. Daher würden sie häufiger Teilflächen oder einzelne Halbbereiche temporär an andere Nutzer vermieten.

„Voraussetzung ist, dass die Immobilie flexibel konzipiert ist – durch separate Hallenschiffe oder getrennte Zugänge", sagt Loeffler. Auch eignen sich temporäre Trennwände, um größere Hallen flexibel aufzuteilen. „Außenbereiche lassen sich etwa als Trailerstellplätze nutzen", ergänzt Tom Herrschaft, Head of Real Estate Management und Mitglied der Geschäftsleitung von Garbe Industrial. Zusätzlich ermöglichen kleinere ESG-Maßnahmen wie LED-Beleuchtung, PV-Paneele oder Ladeinfrastruktur die Vermarktungschancen.

Bauliche Anpassungen bei Bedarf

„Mittelfristig können bauliche Anpassungen zur Repositionierung der Immobilie erforderlich sein", sagt er. Dazu zählen zusätzliche Rampen oder Änderungen, der Einbau von Cross-Docking-Toren oder die Nachrüstung von Büro- und Technikflächen. Auch die zielgerichtete Markierung auf spezielle Nutzergruppen – wie beispielsweise regionale Lebensmittelproduzenten –, Nahversorgungslogistik, E-Commerce oder Kreislaufwirtschaft, könne die Vermietungschancen verbessern. „Vermietungsmieter sollten dabei schlank und zeitlich befristet angemietet werden", betont Herrschaft.

Doch warum gehen Mieter die Flächen auf? „Wenn große E-Commerce-Unternehmen Standorte schließen oder verlagern, wird in der öffentlichen Debatte häufig vereinfacht die Automatisierung als Hauptursache genannt", sagt Raimund Partmann, Geschäftsführer des in Berlin ansässigen Logistikberatungsunternehmens Logfactor. Seiner Ansicht nach gehe es jedoch immer um betriebswirtschaftliche Entscheidungen. „Wer das auf Automatisierung der Logistik ohne Mensch reduziert, bedient ein Narrativ, das strukturell und in der Debatte um die Zukunft der Arbeit nicht stimmt", betont er.

Tatsächlich wirken Partmanns Anfragen meist mehrere Faktoren zusammen. „Wenn zwei Player miteinander fusionieren, entsteht zwangsläufig ein Network-Redesign, weil sich Einzugsgebiete überlappen und Doppelstrukturen entstehen", erläutert er. Während der Corona-Pandemie sei eine Überkapazität entstanden. Es wurden Logistikimmobilien für ein Wachstumsszenario gebaut, das so nicht eingetreten ist. „Bei Standortschließungen ist auch der Asset-Lifecycle ein wichtiger Faktor", sagt Partmann. Betroffen sind in der Regel ältere Anlagen, während bei neueren oft noch dreistellige Millionenbeträge abzuschreiben sind. Dass ältere Gebäude nach zehn bis 15 Jahren auch technologisch überholt und weniger automatisiert sind, sei ein Nebenaspekt – nicht aber der Treiber der Entscheidung.

ESG-Kriterien werden wichtiger

„Der deutschen Wirtschaft fehlt es derzeit an Dynamik", fügt Garbe-Kollege Tobias Kanzler hinzu. Er ist Head of Research & ESG und Mitglied der Geschäftsleitung von Garbe Industrial. Sinkende Auftragseingänge in der Industrie, verbunden mit die Flächenbedürfnissen vieler Unternehmen verändern, sowie Insolvenzen und Geschäftsaufgaben führen dazu, dass bestehende Flächen kurzfristig auf den Markt zurückkommen. „Bei den Objekten selbst sehen wir eine zunehmende Infektivität der Mieter", sagt Kanzler. Eine schwierige Lage oder mangelnde Anbindung können dennoch diverse Ursachen sein wie technische Einschränkungen, etwa bei Hallenhöhe, Traglast, Tiefenzahl oder Brandschutz.

Auch ESG-Kriterien werden wichtiger. Immobilien mit hohem Energieverbrauch, fehlender PV-Infrastruktur oder schlechten EU-Taxonomie-Werten lassen sich schwerer vermarkten, da sie weniger gut als ökologisch nachhaltig klassifizierbar sind. „Zudem sind Single-System-Objekte mit mehr als 50.000 Quadratmeter Fläche in schwächeren Marktphasen deutlich anspruchsvoller zu platzieren als flexible, teilbare Einheiten", ergänzt er.

Produkte, Märkte und Absatzwege verschieben sich schneller als früher, darin sind sich die Experten einig. „Deshalb sollten Immobilien so angelegt sein, dass sie für mehrere Nutzungszwecke infrage kommen oder mit überschaubarem Aufwand umgebaut werden können", sagt Timo Neumann, CEO von Logivent. Der Trend zu Light Industrial, Multi-User-Immobilien und Gewerbeparks sei genau aus diesem veränderten Bedarf entstanden. Investoren die Schließung eines großen Logistikzentrums Flächenzugriffe und Nachmietchancen in der Region verändern, lasse sich laut Neumann nicht pauschal sagen. Entscheidend sei, was das vorrige Unheil in der Region in puncto Leerstand und Nachfrage auslöste. Generell hätten einzelne freiwerdende Großflächen aber keine wesentliche Verschiebung im Mietniveau zur Folge.

Für eine Immobilie ihre Marktfähigkeit für logistische Zwecke verlieren, wird zunächst geprüft, ob ein Abriss mit anschließendem Neubau eine wirtschaftlich tragfähige Alternative darstellt. „Ist dies keine Option, kann eine Umnutzung außerhalb der Logistik in Betracht gezogen werden", erläutert Herrschaft. Diese sei jedoch nicht in jedem Fall möglich oder wirtschaftlich sinnvoll, ergänzt er. „Freizeitnutzungen wie Kletterhallen können zwar eine Option darstellen, sind aber eher als Ausnahmefälle, denn als breit anwendbare Lösung zu verstehen." (mj)

Garbe baut neu in Soest

STANDORT Garbe Industrial wird noch im zweiten Quartal mit dem Bau des neuen Garbe Industrial Parks in Soest (Nordrhein-Westfalen) beginnen. Das teilt der Hamburger Entwickler mit. Demnach soll auf einem rund 28.700 Quadratmeter großen Grundstück eine Immobilie mit einer Gesamtfläche von 19.300 Quadratmetern für Mieter aus den Bereichen Produktion, Gewerbe, Industrie, Logistik, E-Commerce und Light Industrial entstehen. Voraussichtlich im vierten Quartal 2026 soll die Immobilie fertiggestellt sein.

Der Gewinnung regenerativer Energie soll auf dem Dach eine Photovoltaikanlage vorgesehen. Beheizt werden soll das Gebäude mit Hilfe von Wärmepumpen, heißt es weiter.

Das Grundstück befindet sich wenige Hundert Meter von der A44 entfernt. Die Autobahn verbindet den Standort in westlicher Richtung mit Unna und dem Ruhrgebiet, in östlicher Richtung mit Kassel. (mj)

Impressum

Redaktion

Verlag

www.dvz.de