

„Mieter geben den Druck ihrer Konsumenten an Vermieter weiter“



Umut Ertan ist Gründer und Gesellschafter der Schweizer Kapital Holding sowie Gründer und Gesellschafter der Realogis-RLI-Gruppe. Quelle: RLI Investors

Druck ihrer Konsumenten an die Vermieter weitergeben.

IZ: Wagen Sie eine Prognose: Wie steht die Logistik 2025 da?

Ertan: Die Logistik, insbesondere die Citylogistik, wird in den kommenden Jahren innovative Konzepte hervorbringen. Hierzu zählen alternative Belieferungsmethoden, wie sie unser Start-up u-pax bietet. Die Logistikimmobilie wird sich bis 2025 neben Büro als mit Abstand zweitgrößte Assetklasse gefestigt haben. Weit abgeschlagen sind Fachmärkte, EH-Flächen, Nahversorgungszentren. Kommen von einem Anteil von 10% am Gesamtinvestitionsvolumen in Deutschland wird sich das in Logistikimmobilien investierte Kapital bis 2025 verdreifachen. Der Büromarkt wird nicht mehr in Abgleich mit Hotel oder Retail gestellt – sondern ausschließlich mit Logistik als konkurrierende Assetklasse.

IZ: Herr Ertan, wir bedanken uns für das Gespräch.
Das Interview führte Peter Dietz.

Umut Ertan sagt einen Paradigmenwechsel voraus. Der Gründer und Gesellschafter der Schweizer Kapital Holding glaubt, dass sich nachhaltige Konzepte bei Logistikimmobilien durchsetzen werden und die Assetklasse bei Investoren künftig unangefochten hinter Büro auf Platz zwei stehen wird.

Immobilien Zeitung: Herr Ertan, ist aus Ihrer Sicht die Logistik ein Krisengewinner?

Umut Ertan: Sowohl die Logistik als auch Logistikimmobilien haben in den letzten Monaten einen unglaublichen Imagegewinn erfahren. Im Kapitalmarkt findet eine massive Umschichtung zu ihren Gunsten statt. Wurde schon in den vergangenen Jahren massiv in die Immobilienassetklasse Logistik investiert, steht uns jetzt eine Flut an neuen Investoren gegenüber.

IZ: Und was bedeutet das konkret für den Investmentmarkt?

Ertan: Es ist rund 15% bis 20% mehr Kapital im Markt. In der Folge nimmt der Wettbewerb um Assets spürbar zu, Auswahlprozesse ziehen sich in die Länge. Aufgrund der Null-Zinspolitik können sich die Renditen für

Trophy-Immobilien, wie von uns vor Monaten bereits prognostiziert, in Richtung 2% bis 2,5% entwickeln.

IZ: Was werden kommendes Jahr die größten Schwierigkeiten für Logistik sein?

Ertan: Man muss zwischen der Logistikbranche inklusive aller Ver-lader, KEP-Dienstleister, Industriekunden und ihren Supply-Chain-Ketten auf der einen und Logistikimmobilien auf der anderen Seite differenzieren. Während sich die Logistik rund um Pharmaprodukte und Güter des täglichen Bedarfs während der Corona-Krise breiter aufgestellt hat, auch in Richtung E-Commerce und weitere Kundenkontrakte, wird es im Automotive-Segment bzw. bei sei-

nen Dienstleistern eher zu Konsolidierungen und Zusammenschlüssen kommen.

IZ: Was heißt das für die Standorte und die Kommunen?

Ertan: Für Gemeinden wird aufgrund von Nearshoring der Industrie sehr entscheidend sein, mehr Grundstücke für Industrie- und Logistikimmobilien auszuweisen und Unternehmen anzusiedeln. Wir stellen fest, dass insbesondere die Kommunen und Gemeinden in Ostdeutschland bei Genehmigungen von Projektentwicklungen entschieden schnellere Reaktionszeiten aufweisen.

IZ: Welche Strategie sollten Logistikunternehmern für die nächsten fünf Jahre verfolgen?

Ertan: Logistikunternehmen sollten in ihrem Portfolio den Anteil an Automotive-Kunden zugunsten von krisenresistenteren Industrien und der Konsumbranche verschieben. In den kommenden Jahren werden Unternehmen verstärkt über Nachhaltigkeit wie die Gewinnung und den Verbrauch von alternativen Energien nachdenken müssen. Sonst kommen sie in der Akzeptanz der Shareholder und Schlüssel-Stakeholder massiv unter die Räder. Gleiches gilt für Entwickler und Bestandshalter von Logistikimmobilien, die sich fragen müssen, ob sie weiter konventionell oder nachhaltig bauen wollen. Nicht nur für börsennotierte Unternehmen wird die graue Energie immer wichtiger im Selbstverständnis und in der Außendarstellung. Der Druck der Mieter auf die Baubranche wird also steigen.

IZ: Was können Projektentwickler tun, um es im Wettbewerb um Flächen künftig bei den Kommunen leichter zu haben?

Ertan: Wenn man alle Neubauaktivitäten in Deutschland betrachtet, sticht die Logistikimmobilie mit einem Anteil von 60% bis 70% gegenüber allen anderen Assetklassen heraus. Damit ist bei Industrie- und Logistikimmobilien in puncto Nachhaltigkeit am meisten zu holen. Ich bin davon überzeugt, dass Projektentwickler, die moderne, nachhaltige und Energie produzierende Immobilien bauen – und die mit neuen kreativen Konzepten zur Nutzung von Wind und Solar überzeugen – jede Gemeinde gewinnen können.

IZ: Spielen die Kriterien Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung (ESG) bei der Logistik eine Rolle?

Ertan: Meines Erachtens stehen wir vor einem Paradigmenwechsel. Ich behaupte, dass diejenigen, die sich um die besten und teuersten Logistikimmobilien bemühen, sich auch den einen oder anderen Cent leisten können. Das gilt insbesondere für den Handel und den E-Commerce. Die Impulse müssen von den Mietern kommen, die den