

JULI 2019

Klicken und verschicken – Auswirkungen des Online-Handels auf Immobilien für die letzte Meile

FRANKLIN TEMPLETON THINKS™

ALTERNATIVE SICHTWEISEN



Zusammenfassung

Das explosive Wachstum von Unternehmen wie Alibaba, MercadoLibre und Amazon, hat die Einzelhandelsmärkte weltweit und natürlich die Aktienkurse in diesem Sektor erschüttert. Auch alternative Anlagen wurden von den Auswirkungen betroffen. Bei Gewerbeimmobilien entstand durch E-Commerce beispielsweise eine ganz neue Nachfrage nach logistischer Infrastruktur.

Viele sehen infolge des Wachstums im Bereich E-Commerce nur das Verschwinden gewerblicher Einzelhandelsimmobilien, die ungenutzten Fachmarktgebäude und leere Geschäfte in Einkaufsstrassen. Vielleicht stimmt das auch bis zu einem gewissen Grad, doch darf man nicht außer Acht lassen, welche ungeahnten Möglichkeiten dieser neue Trend bei Grundstücken im gewerblichen Sektor eröffnet. Fast könnte man nämlich sagen, dass für jedes Einkaufszentrum, das geschlossen wird, ein Distributionslager – oder eine sogenannte Logistikfläche für die letzte Meile – entsteht.

Die wichtigsten Punkte auf einem Blick

- E-Commerce setzt seine Durchdringung der globalen Märkte ungebremst fort. Wir glauben daher, dass auch die Umwandlung von Einzelhandelsimmobilien in industrielle Logistikflächen weitergehen wird. Wir werten dies als eine attraktive Anlagemöglichkeit.
- Aus Analysen geht hervor, dass E-Commerce-Händler dreimal so viel Logistikfläche benötigen wie der herkömmliche Einzelhandel.
- Investitionen in Lieferanlagen für die letzte Meile, z. B. urbane Logistikflächen und Paketzentren, können als Alternative für Anleger dienen, die noch stärker vom E-Commerce-Wachstum profitieren möchten als es rein durch Beteiligungen möglich ist.

Vom Klick zum Logistikzentrum

Es steht außer Frage, dass die Digitalisierung des Einzelhandels das herkömmliche Gewerbe im Lauf der letzten zehn Jahre drastisch verändert hat. Mausklicks und Tastatureingaben haben den tatsächlichen Besuch im Laden an der Ecke oder in der Einkaufsstrasse zunehmend verdrängt. Inzwischen können Käufer auf der ganzen Welt ungehindert auf ein praktisch grenzenloses Sortiment von Gütern und Serviceleistungen zugreifen: von Zahnbürsten und Rasierapparaten bis hin zu einstmals abseitigen und klobigen Artikeln wie Matratzen und Fernsehgeräten, und sie werden oft in weniger als 24 Stunden bis an die Tür geliefert.

Diese neue E-Economy hat zu einem Dominoeffekt auch auf Gewerbeimmobilien, vor allem gewerbliche Einzelhandels- und Industrieflächen, geführt, der überall in den USA,

Europa, Lateinamerika und Asien spürbar war. Dieser sogenannte „Amazon-Effekt“ oder auch „Klicks vs. Bricks“, wobei Bricks‘ hier für die realen (Ziegel-)Bauten steht, beschreibt den wirtschaftlichen Druck, der durch den Rückgang des Kundenverkehrs in den Geschäften selbst auf herkömmliche Handelsflächen entstanden ist. Nun sind diese Auswirkungen auf Einzelhandelsimmobilien beträchtlich, doch werden in den Berichten darüber häufig die negative Aspekte überbetont – die Schließungen von Einkaufszentren und Fachmarkthändlern. Wir glauben, dass dabei eine gewaltige Gelegenheit zur Neuentwicklung übersehen wird, vor allem angesichts des Platzbedarfs, der für diesen umfangreichen E-Handel und seine Logistik nötig ist.

Konsumenten aller Altersgruppen genießen die Bequemlichkeit des Online-Einkaufs, erwarten aber inzwischen auch eine nahezu sofortige Bedürfnisbefriedigung in Form der

E-Commerce: ein globaler Trend

Online-Shopping ist wahrhaft ein weltweites Phänomen. Nehmen wir zum Beispiel Südkorea: Hier liegt der Durchdringungsgrad zurzeit weltweit am höchsten, nämlich bei 18 %, und bis zum Jahr 2021 wird ein Anstieg auf mehr als 30 % prognostiziert.¹ Der südkoreanische E-Commerce-Markt bewegt sich bei 55,7 Milliarden USD pro Jahr.²

Laut einem von Google mitverfassten Bericht aus dem Jahr 2016 wächst der südostasiatische Online-Markt pro Monat um gut vier Millionen Nutzer und ist damit der am schnellsten wachsende Markt der Welt.

Lieferung ihrer Einkäufe. Waren aller Größen und Formen werden binnen 24 Stunden versandt, manchmal sogar noch schneller.

In der kontinuierlichen Erhebung zum Thema „Lifestyle“ von Euromonitor geben Konsumenten in Europa „Bestpreis“, „Schnelligkeit“ und „die Fähigkeit, überall und jederzeit zu bestellen“ als die drei wichtigsten Argumente an, online einzukaufen.³ E-Händler sind bestrebt, diese Nachfrage zu erfüllen, und sichern sich Lager- und Distributionsflächen, um ihre Bestände so nah wie möglich an der Kundenbasis zu halten. Ware, die sich beispielsweise nicht mehr in den Regalen von Händlern wie Edeka oder Best Buy oder auf den Kleiderstangen von Macy's befindet, muss irgendwo gelagert werden. Das geschieht sicher nicht im Hauptquartier von Alibaba in Hangzhou und auch nicht bei Amazon in Seattle oder MercadoLibre in Buenos Aires.

Um diesem Wachstum Rechnung zu tragen, sichern sich Investoren und Entwickler Industriegelände und -gebäude rund um den Globus. Außerdem werden die großen Fachmarktzentren mit ihren Rolltoren und andere alte Einzelhandelsflächen in Distributionsknoten umgewandelt. Diese nennt man Logistikflächen für die letzte Meile, und sie bieten Anlegern, die über die Mittel und das Fachwissen verfügen, um sich auf diesem aufstrebenden Immobilienmarkt zu bewegen, enorme Möglichkeiten. Alibaba und MercadoLibre investieren massiv in logistische Infrastruktur, und wir gehen davon aus, dass dieser Trend anhält.

Wenn ein Einkaufszentrum schließt, wird ein Lager eröffnet

Jack Ma, Executive Chairman von Alibaba, prognostiziert, dass der Kuriersektor in China bis zum Jahr 2025 täglich 1 Milliarde Internetpaketbestellungen ausliefern wird.⁴ In den USA dagegen schätzt man die Zahl

„Diese nennt man Logistikflächen für die letzte Meile, und wir sehen für Anleger, die über die Mittel und das Fachwissen verfügen, um sich auf diesem aufstrebenden Immobilienmarkt zu bewegen, beträchtliche Möglichkeiten.“

der ausgelieferten E-Commerce-Bestellungen nach einer Analyse des Magazins „National Real Estate Investor“ allein in der Stadt Chicago aktuell auf 270.000 pro Tag.⁵ Aus Analysen geht hervor, dass E-Commerce-Händler dreimal so viel Logistikfläche benötigen wie der herkömmliche Einzelhandel (siehe Abbildung 1 unten).

Nehmen wir beispielsweise an, dass ein Online-Unternehmen Verkaufswerte von 1 Milliarde USD erzielt, dann bräuchte es mehr als 100.000 m² an Lagerfläche, um die Versand- und Distributionstätigkeiten abzudecken.⁶ Eine CBRE-Studie zu industrieller Arbeit aus dem Jahr 2018 prognostiziert eine Nachfrage in einer Größenordnung von mehr als 17 Millionen m² für die E-Commerce-Logistik bis 2020.⁷

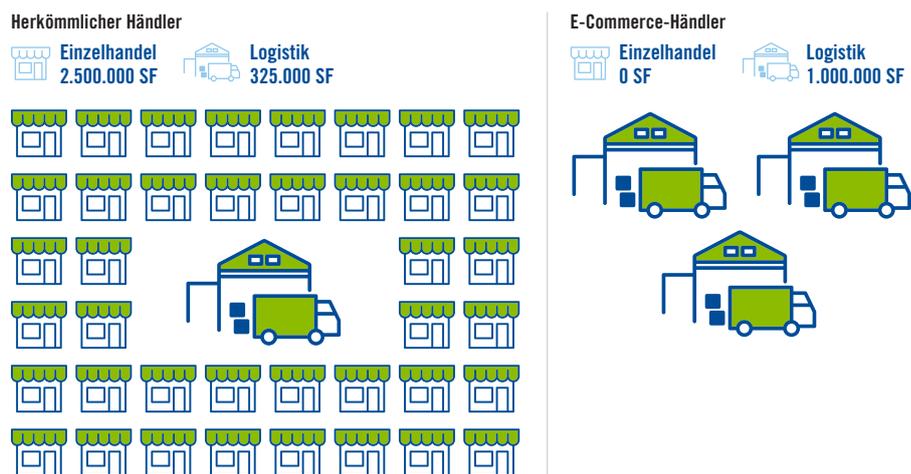
Wo ist die letzte Meile?

Natürlich bezieht sich diese Angabe nicht auf eine tatsächlich gemessene Entfernung. Ziel ist es vielmehr, diese Logistikeinrichtungen für die letzte Meile so nah wie möglich am Endverbraucher aufzubauen. Für eine schnelle und effiziente Auslieferung online bestellter Waren gilt: je näher, umso besser. Anders als die weitläufigen Versandzentren, die üblicherweise in regionalen Distributionsknoten errichtet wurden, liegen neuere Logistikstätten für die letzte Meile eher in dicht besiedelten Gebieten.

Es liegt gewissermaßen nahe, dass solche Einrichtungen dicht an besonders urbanen Zentren mit hoher Bevölkerungsdichte angesiedelt werden sollten. Dort ist auch die Nachfrage

WIE VIEL IMMOBILIE BRAUCHEN HÄNDLER MIT 1 MRD. USD UMSATZ?

Abbildung 1: Typischer Platzbedarf von herkömmlichen und E-Commerce-Händlern im Vergleich



Nur zur Veranschaulichung. Hinweis: SF = Quadratfuß, 10,764 SF entsprechen 1 m².

Quelle: Prologis-Studie, Stand: Juli 2014 Die Annahmen basieren auf einem durchschnittlichen Jahresumsatz von 400 USD pro Quadratfuß (PSF), woraus sich ein Platzbedarf von etwa 2,5 Millionen SF (>230.000 m²) ergibt. Distributionszentren herkömmlicher Einzelhändler stützen schätzungsweise 2.500 bis 3.500 USD Jahresumsatz PSF. Daraus errechnet sich ein Logistikflächenbedarf von rund 325.000 SF (gut 30.000 m²). Logistikeinrichtungen, die von reinen E-Commerce-Händlern genutzt werden, stützen schätzungsweise 1.000 USD Jahresumsatz PSF. Daraus errechnet sich ein Logistikflächenbedarf von rund 1 Million SF (knapp 100.000 m²).

nach diesen begehrten Flächen am stärksten. Eine Analyse der Standorte von Einrichtungen für die letzte Meile in den 15 größten Metropolregionen der USA zeigt zum Beispiel, dass sie zwischen sechs (in der Bay Area von San Francisco) und neun Meilen (im Inland Empire vor Los Angeles) vom Stadtzentrum entfernt liegen.⁸ Im asiatischen Raum wächst der Logistikmietmarkt am stärksten in Melbourne, Shanghai, Peking und Hongkong. Durch demografische Entwicklungen – etwa die Baby-Boomer-Generation, die sich in die Städte zurückzieht oder die vielen technisch versierten Millennials – konzentriert sich die Kaufkraft in den Metropolregionen.

In manchen Teilen der Welt stellt die Logistik für die letzte Meile Unternehmen sogar vor noch größere Herausforderungen. Nehmen wir Indonesien: Die Entfernung von Aceh nach Papua gleicht in etwa der Strecke über das Meer zwischen Rio de Janeiro und Kapstadt.

Für ein Unternehmen wie Lazada, das in Südostasien präsent ist, ist es unerlässlich, den Umfang der Logistik zu erweitern, um Kosten zu sparen und den Service zu verbessern. Dazu braucht man kleinere, lokale Knotenpunkte in Kundennähe auf den vielen Inseln Indonesiens, aber auch große Lager, die etwa in Kuala Lumpur für Waren genutzt werden, die sich nicht so schnell drehen. Heute verfügt Lazada auf seiner Plattform über 130.000 Händler, dazu 14 Lager, mehr als 200.000 m² Lagerfläche und 130 Distributionszentren. Im nächsten Jahr plant das Unternehmen die Eröffnung von fünf oder sechs weiteren Lagerhäusern.⁹

Neue Nutzungsmöglichkeiten für alte Flächen

Wir haben bereits festgestellt, dass der steigende Bedarf an Logistikflächen für die letzte Meile die Grenze in Bezug auf Anlage- und Neuentwicklungsmöglichkeiten bislang leerstehender oder nicht komplett genutzter Grundstücke verschoben hat. Dies betrifft große Fachmarktzentren, alte Regierungsgelände, verlassene Industriestätten in unterschiedlichen Sanierungsstadien sowie nicht voll ausgenutzte Büroflächen.

Geschäftsabschlüsse im Hinblick auf die letzte Meile umfassen immer häufiger den Kauf und die Umwandlung bestehender Gebäude. Darin liegt die Gelegenheit, Anlagen von unter Druck stehenden Einzelhändlern zu erwerben und dann durch Anpassung der Nutzung und der Mietermischung als Reaktion auf logistische Anforderungen einen Mehrwert zu schaffen.

Ein besonderes Fallbeispiel ist die Umwandlung eines kaum genutzten Parkhauses in Chicago, aus dem ein Knotenpunkt für die letzte Meile wurde. Die Millennium Parking Garage, mit über 350.000 m² auf zwei Ebenen eine der größten Tiefgaragen der Welt¹⁰, wurde vor Kurzem teilweise in einen Standort/ein Lager für den Warenversand umgewandelt. In Bayonne (New Jersey, USA) haben die Eigentümer eine ehemalige Marinebasis auf einer Fläche von mehr als 36 Hektar seit der Schließung im Jahr 1999 in Lagerflächen umgewandelt. Die Umwidmung des Standorts hat Bayonne Millionen Dollar an Steuereinnahmen beschert. Außerdem wurden in der Stadt Arbeitsplätze geschaffen, und die verfallende Uferpromenade wurde neu belebt.

Warenverkehr möglich machen

Interessanterweise werden genau die Faktoren, anhand denen man im Übergang zum 20. Jahrhundert Flächen für die industrielle Nutzung ausgewählt hat, gerade jetzt wieder wichtig, wenn es um Standorte für Logistikkäfer für die letzte Meile geht.

Dazu gehören beispielsweise einfacher Zugang zu Verkehrsmitteln, die Nähe zu urbanen Gebieten mit potenziellen Kunden und Mitarbeitern, Zugang zu Wasserstraßen, geeignete Flächennutzungspläne, Bahnanschluss

usw. Sehen wir uns den umgewandelten Standort in Bayonne an: Er liegt vor New York City am anderen Flussufer, verfügt über eine private Bahnstrecke, ist für die gewerbliche/industrielle Nutzung ausgewiesen und grenzt an die Route 440 – eine Hauptstrecke für den Versandverkehr nach New York City.

Um die wachsende E-Commerce-Nachfrage besonders auch während regionaler Feiertage wie dem chinesischen Neujahr oder Diwali in Indien erfüllen zu können, haben Unternehmen unkonventionelle Lösungen umgesetzt. Einem Artikel im Wall Street Journal zufolge hat der E-Commerce-Riese Amazon während des Ansturms der Feiertage im Jahr 2018 in den USA Zelte auf Freiflächen in drei Metropolregionen aufstellen lassen, um die Anforderungen an die Logistik für die letzte Meile zu unterstützen.¹¹

Außerdem passen noch aktive Großfachmärkte, die sich einen Anteil am E-Commerce-Markt sichern wollen, ihr Geschäftsmodell dahingehend an, dass sie vorhandene Immobilien als Standorte für die letzte Meile nutzen. So leben 70 % der Bevölkerung der USA im Umkreis von fünf Meilen um einen Walmart. Dieses Unternehmen nutzt die herkömmlichen Geschäfte als E-Commerce-Knoten und regt Kunden an, online zu kaufen und die Ware dann im nahegelegenen Markt abzuholen, sodass keine Versandkosten anfallen. Unter dem Strich trägt eine gewisse Kreativität in den operativen Abläufen entscheidend dazu bei, die Lagerhaltung für die letzte Meile effizient zu gestalten.

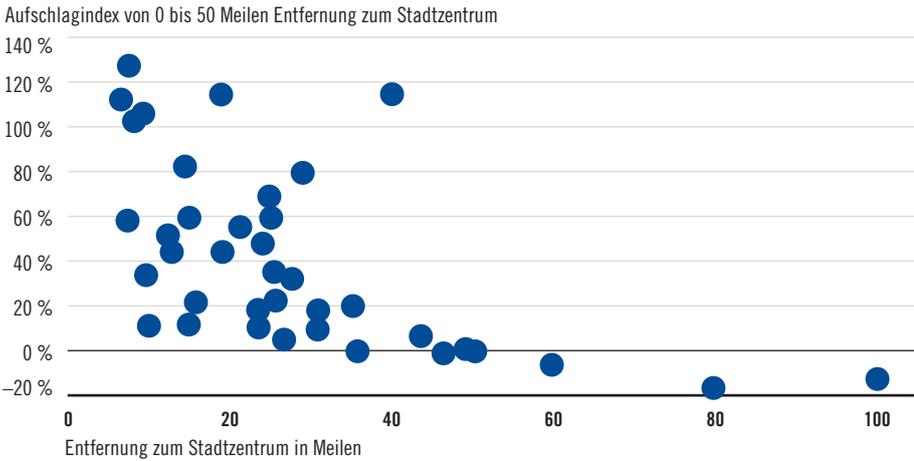
Die Immobilien Chance

Die Nachfrage nach Immobilien für die letzte Meile ist, insbesondere in dicht besiedelten Vorstadtgebieten und

” Interessanterweise werden genau die Faktoren, anhand denen man Anfang des 20. Jahrhunderts Flächen für die industrielle Nutzung ausgewählt hat, gerade jetzt wieder wichtig, wenn es um Standorte für Logistikkäfer für die letzte Meile geht.“

DER STANDORT ZÄHLT... AM BESTEN IN DER STADT

Abbildung 2: Mietpreisaufschläge auf Grundlage innerstädtischer Unterschiede



Quelle: Prologis-Studie, Stand: September 2018 Nur zur Veranschaulichung. Die vorliegenden Informationen sind nicht als vollständige Analyse aller wichtigen Märkte gedacht.
Hinweis: Einschließlich der marktüblichen Mieten im Teilmaksegment von sieben großen Verbrauchermärkten.

Metropolzentren, in den letzten Jahren sprunghaft angestiegen. Anleger und Pächter/Mieter wetteifern nun um kleine, bisher uninteressante Industriegebäude der Klassen B, C und D an urbanen Standorten. Weltweit belief sich die Kapitalbeschaffung durch Industriefonds – die Logistikflächen enthalten – zwischen den Jahren 2012 und 2017 auf 54,7 Milliarden USD. Der größte Teil davon entstand im Raum

Asien-Pazifik (20,8 Mrd. USD), gefolgt von Nordamerika und Europa.¹²

Für die Einnahmen aus Logistikinfrastruktur im Raum Asien-Pazifik wird eine jährliche Wachstumsrate (CAGR) von 7,6 % zwischen den Jahren 2018 und 2025 prognostiziert.¹³ Damit liegt sie mehr als doppelt so hoch wie das erwartete Wachstum in Nordamerika und Europa

im selben Zeitraum.¹⁴ Überdies erwarten wir in den kommenden Jahren in Ländern, die mit der chinesischen „Belt and Road Initiative“ in Verbindung gebracht werden, eine stetige Zunahme der Investitionen in Lager, Industrieparks und Häfen. Außerdem schrumpft der Kapitalisierungssatz (Cap-Satz)¹⁵ für Logistikanlagen in der Region auch im Jahr 2018 weiter, vor allem in Japan und Hongkong, wo die Cap-Sätze zum Jahresende bei 4,5 % bzw. 3,0 % lagen.^{16, 17}

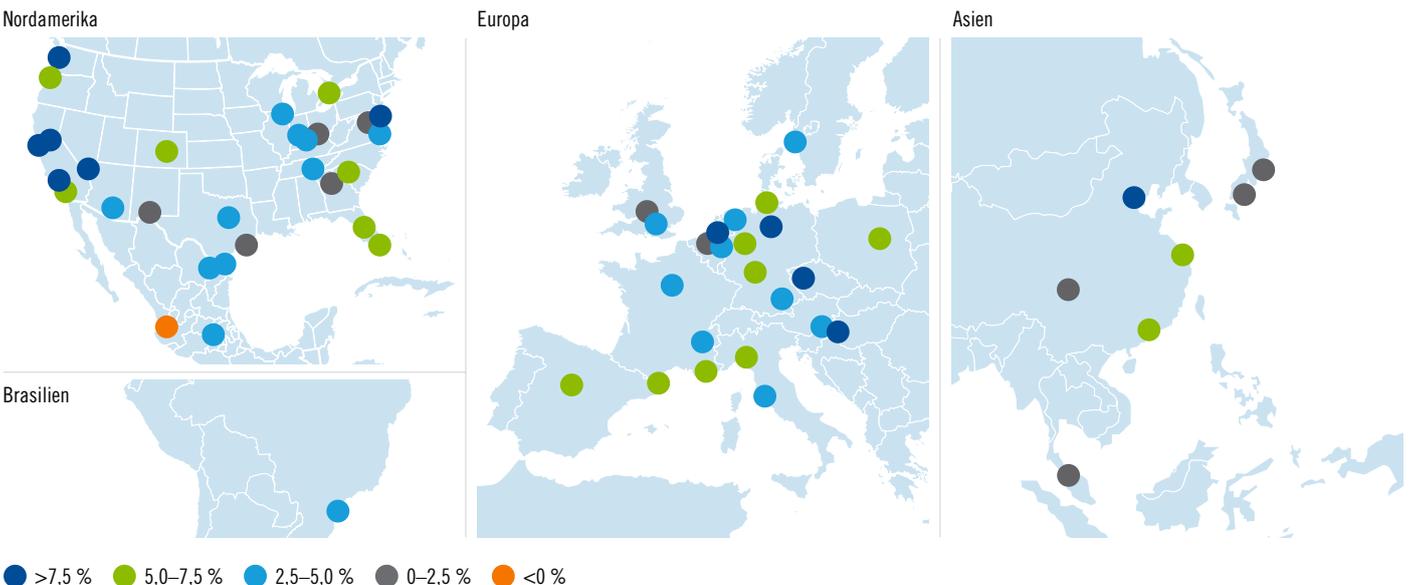
In den USA ist das Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage besonders im Westen akut, wo die Mieten für Leichtindustrie (eine gute Alternative für die letzte Meile) 2016 und 2017 pro Jahr um über 10 % gestiegen sind.¹⁸

Im Jahr 2018 betrug die Wachstumsrate für Vermietungen in den USA wie in den Vorjahren 8 %, und die drei Märkte mit dem größten Zuwachs waren der westliche Teil der Bay Area von San Francisco, Seattle und Südkalifornien.¹⁹

Zusätzlich ist der Gesamt-Cap-Satz für letzte Meile-Anlagen in den USA infolge der wachsenden Nachfrage auf 6 % gefallen.²⁰

WACHSTUM DER LOGISTIKMIETEN IST GLOBAL

Abbildung 3: Wachstum bei Mieten pro Markt, 2018, nach 60 globalen Logistik-Clustern



Quelle: Der Mietenindex „Prologis Logistics Rent Index“, Stand: Januar 2019 Nur zur Veranschaulichung.

Auf dem europäischen Markt stellt die Nachfrage nach E-Commerce-Logistik ebenfalls weiterhin den Hauptmotor für die Immobilien-Performance dar. Bei BNP Paribas schätzt man, dass 13 % aller Investitionen in Gewerbeimmobilien dort im Zusammenhang mit Logistik stehen.²¹ Drei der zehn Städte mit den höchsten Zuwachsraten an Vermietungen im Logistikmarkt befinden sich in Europa: Rotterdam, Budapest und Prag.²² Cap-Sätze sind überall in Kontinentaleuropa geschrumpft, und am meisten haben die gesättigten Märkte im Vereinigten Königreich und in Deutschland nachgegeben, die jetzt bei 4 % bzw. 4,05 % liegen.²³

Das Schrumpfen der Cap-Sätze deutet darauf hin, dass die aktuellen Marktpreise steigen. Unter dem Strich ist ein weiterer Anstieg der Werte für Lagerstandorte für die letzte Meile wahrscheinlich, ebenso bleiben geeignete Grundstücke, vor allem in urbanen Bereichen, so rar gesät wie heiß begehrte Strandhäuser.

Anlageüberlegungen

Die Beschaffung und Auswahl geeigneter Industriestätten zur Nutzung als Logistik-Distributionszentrum für die letzte Meile bedeutet ganz bestimmte Herausforderungen. Wir sind der Meinung, dass eine sorgfältige Prüfung bei der Auswahl der Anlage ein wesentlicher Faktor ist.

Unseres Erachtens sollten Flächen, die sich potenziell für die letzte Meile eignen, über folgende Merkmale verfügen: Nähe zu Endnutzern und Mitarbeitern, angemessene Größe, gute Park- und Zugangsmöglichkeiten, passende Deckenhöhe, Ladebereiche, ausreichende Beheizung, Belüftung und Klimatisierung sowie elektrische Systeme und Tragfähigkeit für schwere Lasten.

Dabei ist unbedingt zu beachten, dass Industriegelände, insbesondere solche, die vormalig zur Fertigung genutzt wurden, diverse Altlasten in Bezug auf die Umwelt bergen können. Ferner

stellen auch anfallender Sondermüll, ober- und unterirdische Lagertanks, Öl/Wasser-Abscheider, Betankungsmaßnahmen, Fahrzeugwartungsvorrichtungen und Abfallentsorgung Faktoren dar, die zu berücksichtigen sind.

Fachleute können dabei helfen, Mängel an Gebäuden aufzudecken und die Eignung für die Installation von Untersystemen zu bewerten, aber auch die potenziellen Risiken aus der vorherigen Nutzung der Grundstücke beziffern.

Die Umwandlung von Großfachmarkt- und Einzelhandelsstätten in Lagerflächen kann sich aufgrund von Regelungen und Gesetzen zur Flächennutzung ebenfalls problematisch gestalten. Leerstehende Kaufhäuser und Supermärkte oder Einzelhandelsflächen, die groß genug für solche Lagerstätten für die letzte Meile wären, liegen üblicherweise im Stadtzentrum oder entlang belebter Verkehrswege. Damit sind sie im Flächennutzungsplan meist nicht für industrielle Nutzung freigegeben. Zwar lassen sich Ausnahmegenehmigungen beschaffen, doch unterliegen diese immer auch den Bedenken der Gemeinde hinsichtlich der Auswirkungen auf die Umgebung. Um Distributionszentren steigt gewöhnlich die Lärmbelastung und es kommt zu Schwerlastverkehr – nur zwei Gründe, die häufig zu einem negativen Bescheid führen.

In den USA kommt hier noch eine oft unterschätzte Erwägung hinzu: Distributionszentren gelten dort gemäß dem „Americans with Disabilities Act“ als „gewerbliche Anlage“ und unterliegen somit bestimmten Grundanforderungen in Bezug auf Barrierefreiheit. Das kann schwierig werden und wirkt sich auf die Aufteilung der Parkflächen, Zugangspunkte in Gebäude, Türen und Flure, Bordsteinhöhen usw. aus. Fachleute können helfen, solche Hindernisse zu erkennen, bevor sie zu einer Belastung werden – und so Zeit und Geld sparen.

Grundsätzlich sind wir aber davon überzeugt, dass solche Immobilien für die letzte Meile, wenn man mit den genannten Herausforderungen umgehen und sie bewältigen kann, eine attraktive Gelegenheit darstellen.

Fazit

E-Commerce setzt seine Durchdringung der globalen Märkte ungebremst fort. Wir glauben daher, dass auch die Umwandlung von Einzelhandelsimmobilien in industriellen Logistikflächen weitergehen wird. Wir betrachten dies als eine qualitativ gute Anlagemöglichkeit, mit der global gut aufgestellte Akteure sich in einer wandelbaren und komplexen Landschaft positionieren können.

Logistikimmobilien bieten Anlegern diverse langfristige Möglichkeiten, denn die Nachfrage nach neuen Flächen wird – insbesondere in urbanen Gebieten – kontinuierlich wachsen. Die Digitalisierung und die zunehmende Auslagerung in den Bereich Online- und Multichannel-Handel dürfte sich langfristig auch auf die Lieferketten auswirken. Unternehmen sind daher immer häufiger gewillt, in Logistikimmobilien für die letzte Meile zu investieren und sich dadurch über das Argument „schneller Service“ von Mitbewerbern abzuheben.

Wir halten solche Investitionen demzufolge für einen wesentlichen Beitrag zur Risikodiversifizierung in einem ausgewogenen Immobilienportfolio. Überdies können Investitionen in Lieferanlagen für die letzte Meile, z. B. urbane Logistikflächen und Paketzentren, als Alternative für Investoren dienen, die noch stärker vom E-Commerce-Wachstum profitieren möchten als es rein durch Beteiligungen möglich ist.

Franklin Templeton Thinks: Alternative Sichtweisen – Unsere Teams für alternative Anlagen geben Einblicke in die Chancen und Risiken des aktuellen Marktumfelds. Jede Ausgabe beleuchtet die Ansichten unserer Experten zu verschiedenen makroökonomischen Kräften und bestimmten Sektoreinschätzungen, auf denen unser Anlageprozess basiert.

Hauptautor dieser Ausgabe



Raymond Jacobs

Geschäftsführer

Franklin Real Asset Advisors



Woon Pin Chong

Geschäftsführer

Franklin Real Asset Advisors



Marc Weidner

Geschäftsführer

Franklin Real Asset Advisors

Endnoten

1. Mit dem E-Commerce-Durchdringungsgrad bezeichnet man den Prozentanteil an einem Zielmarkt, den ein Produkt, ein Service oder eine Marke innerhalb eines bestimmten Zeitraums erreicht hat. Zur Berechnung wird die Anzahl der Kunden durch die Größe des Zielmarktes geteilt.
2. Quelle: JLL, The Investor, *Why South Korea is set for a logistics boom*, 28. Mai 2018.
3. Quelle: Euromonitor International, *Lifestyles Survey Report*, September 2017.
4. Quelle: Shijia, O. „Alibaba’s Cainiao to Create Smart Logistics Network“, *Chinadaily.com.cn*, 31. Mai 2018.
5. Quelle: Panepinto, J. „E-Commerce Industry’s Last Mile Needs Create New Demand for Old Warehouse Space“, *National Real Estate Investor*, 4. Oktober 2018.
6. Quelle: Prologis-Studie, E-Commerce and Logistics Real Estate, *Inside the Global Supply Chain: E-Commerce and a New Demand Model for Logistics Real Estate*, Juli 2014.
7. Quelle: CBRE-Studie, Industrial & Logistics Labor Report, *The U.S. Supply Chain Quandary: Finding Enough Workers for An Expanding I&L Sector*, 2018.
8. Quelle: CBRE-Studie, „Last-Mile: Concept or Measurement“, *U.S. Market Flash*, 11. Juli 2017.
9. Quelle: C. Marques, A. Aravindan und C. Setboonsarng. „RPT-Planes, trains and automobiles: Lazada’s logistics battle to win SE Asia“, *Reuters*, 28. September 2017.
10. Quelle: Phillips, E. „E-Commerce Companies Get Creative in Quest for ‚Last Mile‘ Space“, *The Wall Street Journal*, 9. Dezember 2018.
11. Ebd.
12. Quelle: JLL, Logistics: Beyond Warehousing, *Why industrial and logistics are the next big thing in Asia*, 2018.
13. Ebd.
14. Ebd.
15. Mit dem Kapitalisierungssatz wird die potenzielle Rendite einer Immobilienanlage eingeschätzt. Er berechnet sich aus der Division des Nettobetriebs Einkommens eines Grundstücks durch den aktuellen Marktpreis.
16. Quelle: CBRE, Marketview: Japan Investment, *2018 transaction down 27% despite investor appetite*, 31. Dezember 2018.
17. Quelle: Colliers Outlook, Hong Kong Market Outlook 2019, *No gloom and doom as property market rebalances*, 21. Januar 2019.
18. Quelle: CBRE-Studie, „What is the Last Mile: The Definitive Guide to Omnichannel Real Estate“, *www.cbre.us*, 2018.
19. Quelle: Prologis-Studie, „The Prologis Logistics Rent Index“, 2018: *Broadening Global Growth*, Januar 2019.
20. Quelle: Kirk, P. „Industrial Cap Rates Will Continue to Compress, Brokerage Firms Predict“, *National Real Estate Investor*, 7. September 2018.
21. Quelle: BNP Paribas Real Estate, Property Report, *European Logistics Market*, Februar 2019.
22. Quelle: Prologis-Studie, „The Prologis Logistics Rent Index“, 2018: *Broadening Global Growth*, Januar 2019.
23. Quelle: BNP Paribas Real Estate, Property Report, *European Logistics Market*, Februar 2019.

WELCHE RISIKEN BESTEHEN?

Alle Anlagen sind mit Risiken behaftet, inklusive des möglichen Verlusts der Anlagesumme. Zu den Risiken im Zusammenhang mit einer Strategie für Immobilien gehören unter anderem die einzelnen Risiken, die dem Besitz einer Immobilie innewohnen, wie z. B. Schwankungen bei Mietauslastung und Betriebskosten, Unterschiede bei den Laufzeiten der Mietverträge, die wiederum durch die allgemeinen und lokalen wirtschaftlichen Bedingungen nachteilig beeinflusst werden können, das Angebot und die Nachfrage bei Immobilien, Raumordnungsgesetze, Mietpreisbindungsgesetze, Grundsteuern, die Verfügbarkeit und die Kosten von Finanzierung, Umweltgesetze und nicht versicherte Verluste (in der Regel aus Katastrophenereignissen wie Erdbeben, Überschwemmungen und Kriegen). Aktienkurse schwanken mitunter rasch und heftig. Das kann an Faktoren liegen, die einzelne Unternehmen, Branchen oder Sektoren betreffen, oder an den allgemeinen Marktbedingungen. Anlagen im Ausland sind mit besonderen Risiken verbunden, z. B. Währungsschwankungen, wirtschaftliche Instabilität und politische Entwicklungen. Bei Anlagen in Schwellenländern sind diese Risiken sogar noch höher. Sofern eine Strategie sich auf bestimmte Länder, Regionen, Branchen, Sektoren oder Arten von Anlagen konzentriert, kann sie anfälliger für ungünstige Entwicklungen in solchen Schwerpunktbereichen sein als eine Strategie, die in ein breiteres Spektrum von Ländern, Regionen, Branchen, Sektoren oder Anlageformen investiert.

WICHTIGE HINWEISE

Die vorliegenden Unterlagen dienen ausschließlich der allgemeinen Information. Sie sind weder als individuelle Anlageberatung noch als Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf, Verkauf oder Halten eines Wertpapiers oder zur Übernahme einer Anlagestrategie zu verstehen. Es handelt sich nicht um eine juristische oder steuerrechtliche Beratung.

Die Unternehmen und Fallstudien im vorliegenden Dokument dienen lediglich der Veranschaulichung. Die erwähnten Anlagen werden derzeit nicht unbedingt in den von Franklin Templeton Investments empfohlenen Portfolios gehalten. Die dargestellten Einschätzungen sollen lediglich einen Einblick in den Prozess der Wertpapieranalyse gewähren. Die bereitgestellten Informationen stellen weder eine Empfehlung noch eine individuelle Anlageberatung in Bezug auf bestimmte Wertpapiere, Strategien oder Anlageprodukte dar und sind kein Hinweis auf Handelsabsichten eines durch Franklin Templeton gemanagten Portfolios. Die vorliegenden Informationen stellen keine vollständige Analyse aller wesentlichen Tatsachen hinsichtlich einer Branche, eines Wertpapiers oder einer Anlage dar und sind nicht als Anlageempfehlung anzusehen. Sie sollen vielmehr Einblick in das Vorgehen bei der Portfolioauswahl und in den Research-Prozess gewähren. Die Daten und Fakten stammen aus Quellen, die als zuverlässig betrachtet werden, wurden jedoch nicht unabhängig auf Vollständigkeit oder Richtigkeit überprüft. Die vorliegend beschriebenen Ansichten sind nicht als Anlageberatung oder als Angebot für ein bestimmtes Wertpapier zu verstehen. **Die Wertentwicklung der Vergangene ist keine Garantie für die Zukunft.**

Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen sind die des Anlageverwalters. Kommentare, Ansichten und Analysen entsprechen dem Datum der Veröffentlichung und können sich ohne Ankündigung ändern. Die vorliegenden Informationen stellen keine vollständige Analyse aller wesentlichen Fakten in Bezug auf ein Land, eine Region oder einen Markt dar.

Bei der Erstellung der vorliegenden Unterlagen wurden möglicherweise Daten von Dritten genutzt. Franklin Templeton Investments („FTI“) hat diese Daten nicht unabhängig begutachtet, validiert oder überprüft. FTI haftet für keinerlei Verluste, die durch die Nutzung der vorliegenden Informationen entstehen. Es liegt im alleinigen Ermessen des Nutzers, auf die Kommentare, Meinungen und Analysen in den Materialien zu vertrauen.

Die Produkte, Dienstleistungen und Informationen sind möglicherweise nicht in allen Ländern verfügbar und werden außerhalb der USA von anderen verbundenen Unternehmen von FTI und/oder deren Vertriebsstellen, wie nach lokalem Recht und lokalen Vorschriften zulässig, angeboten. Bitte wenden Sie sich für weitere Informationen über die Verfügbarkeit von Produkten und Dienstleistungen in Ihrem Land an Ihren eigenen professionellen Berater oder an Ihre Kontaktperson für institutionelle Anleger bei Franklin Templeton.

Herausgegeben in den USA von Franklin Templeton Distributors, Inc., One Franklin Parkway, San Mateo, Kalifornien 94403-1906, (800) DIAL BEN/342-5236, franklintempleton.com – Franklin Templeton Distributors, Inc. ist der Hauptvertriebspartner für in den USA registrierte Produkte von Franklin Templeton Investments. Diese sind nicht FDIC-versichert, können an Wert verlieren und werden nicht durch eine Bank garantiert. Sie sind nur in Ländern erhältlich, in denen das Angebot bzw. die Bewerbung solcher Produkte nach geltendem Recht und geltenden Vorschriften zulässig ist.

Australien: Herausgegeben von Franklin Templeton Investments Australia Limited (ABN 87 006 972 247) (Australian Financial Services License Holder No. 225328), Level 19, 101 Collins Street, Melbourne, Victoria, 3000. **Österreich/Deutschland:** Herausgegeben von Franklin Templeton Investment Services GmbH, Mainzer Landstraße 16, D-60325 Frankfurt am Main, Deutschland. Zugelassen in Deutschland durch die IHK Frankfurt a. M., Reg.-Nr. D-F-125-TMX1-08. Tel.: 08 00/0 73 80 01 (Deutschland), 08 00/29 59 11 (Österreich), Fax: +49(0)69/2 72 23-120, info@franklintempleton.de, info@franklintempleton.at. **Kanada:** Herausgegeben von Franklin Templeton Investments Corp., 5000 Yonge Street, Suite 900 Toronto, ON, M2N 0A7, Fax: (416) 364-1163, Tel.: (800) 387-0830, www.franklintempleton.ca. **Niederlande:** FTIS Niederlassung Amsterdam, World Trade Center Amsterdam, H-Toren, 5e verdieping, Zuidplein 36, 1077 XV Amsterdam, Niederlande. Tel.: +31 (0) 20 575 2890. **Dubai:** Herausgegeben von Franklin Templeton Investments (ME) Limited. Zugelassen und reguliert durch die Dubai Financial Services Authority. Niederlassung Dubai: Franklin Templeton Investments, The Gate, East Wing, Level 2, Dubai International Financial Centre, P.O. Box 506613, Dubai, U.A.E., Tel.: +9714-4284100 Fax: +9714-4284140. **Frankreich:** Herausgegeben von Franklin Templeton France S.A., 20 rue de la Paix, 75002 Paris, Frankreich. **Hongkong:** Herausgegeben von Franklin Templeton Investments (Asia) Limited, 17/F, Chater House, 8 Connaught Road Central, Hongkong. **Italien:** Herausgegeben von Franklin Templeton International Services S.à.r.l. – Niederlassung Italien, Corso Italia, 1 – Mailand, 20122, Italien. **Japan:** Herausgegeben von Franklin Templeton Investments Japan Limited. **Korea:** Herausgegeben von Franklin Templeton Investment Trust Management Co., Ltd., 3rd fl., CCMM Building, 12 Youido-Dong, Youngdungpo-Gu, Seoul, Korea 150-968. **Belgien/Niederlande/Luxemburg:** Herausgegeben von Franklin Templeton International Services S.à.r.l. – Unter der Aufsicht der Commission de Surveillance du Secteur Financier – 8A, rue Albert Borschette, L-1246 Luxembourg, Tel.: +352-46 66 67-1, Fax: +352-46 66 76. **Malaysia:** Herausgegeben von Franklin Templeton Asset Management (Malaysia) Sdn. Bhd. & Franklin Templeton GSC Asset Management Sdn. Bhd. **Polen:** Herausgegeben von Templeton Asset Management (Poland) TFI S.A., Rondo ONZ 1, 00-124 Warschau. **Rumänien:** Herausgegeben von der Bukarester Niederlassung von Franklin Templeton Investment Management Limited („FTIML“), eingetragen bei der rumänischen Finanzaufsichtsbehörde unter der Nummer PJM01SFIM/400005/14.09.2009. Zulassung und Regulierung in Großbritannien durch die Financial Conduct Authority. **Singapur:** Herausgegeben von Templeton Asset Management Ltd. Register-Nr. (UEN) 199205211E. 7 Temasek Boulevard, #38-03 Suntec Tower One, 038987, Singapur. **Spanien:** FTIS Niederlassung Madrid, Gewerbetreibender des Finanzsektors unter Aufsicht der CNMV, José Ortega y Gasset 29, Madrid, Spanien. Tel.: +34 91 426 3600, Fax: +34 91 577 1857. **Südafrika:** Herausgegeben von Franklin Templeton Investments SA (PTY) Ltd, einem autorisierten Anbieter von Finanzdienstleistungen. Tel.: +27 (21) 831 7400, Fax: +27 (21) 831 7422. **Schweiz:** Herausgegeben von Franklin Templeton Switzerland Ltd, Stockerstrasse 38, CH-8002 Zürich. **Vereinigtes Königreich:** Herausgegeben von Franklin Templeton Investment Management Limited (FTIML), angemeldeter Geschäftssitz: Cannon Place, 78 Cannon Street, London EC4N 6HL. Tel.: +44 (0)20 7073 8500. Im Vereinigten Königreich durch die Financial Conduct Authority zugelassen und reguliert. **Nordische Länder:** Herausgegeben von FTIS, Niederlassung Stockholm, Blasieholmsgatan 5, SE-111 48, Stockholm, Schweden. Tel. +46 (0)8 545 012 30, nordicinfo@franklintempleton.com. FTIS ist in Luxemburg durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier zugelassen und reguliert und in Dänemark, Schweden, Norwegen und Finnland zum Vertrieb bestimmter Finanzdienstleistungen zugelassen. **Offshore Nord- und Südamerika:** In den USA wird die vorliegende Veröffentlichung von Templeton/Franklin Investment Services, 100 Fountain Parkway, St. Petersburg, Florida 33716 nur an Finanzintermediäre herausgegeben. Tel.: (800) 239-3894 (gebührenfrei aus den USA), (877) 389-0076 (gebührenfrei aus Kanada), Fax: (727) 299-8736. Die Anlagen sind nicht durch den FDIC abgesichert, können an Wert verlieren und werden nicht durch eine Bank garantiert. Der Vertrieb außerhalb der USA kann durch Templeton Global Advisors Limited oder andere Untervertriebsstellen, Intermediäre, Broker oder professionelle Anleger erfolgen, die von Templeton Global Advisors mit dem Vertrieb von Anteilen an Fonds von Franklin Templeton in bestimmten Rechtsgebieten betraut wurden. Dies ist kein Angebot zum Verkauf von Wertpapieren und keine Aufforderung zur Abgabe eines Kaufangebots für Wertpapiere in einem Rechtsgebiet, in dem dies rechtswidrig wäre.

Bitte besuchen Sie die Website www.franklinresources.com. Dort werden Sie zu Ihrer lokalen Website von Franklin Templeton weitergeleitet.



**FRANKLIN
TEMPLETON**