Im Blickfeld

Onlineriese liebäugelt mit stationärem Geschäft

Amazon-Gründer Jeff Bezos ist ein wahrlich rastloser Geist, der selbst vor waghalsigen Abenteuern mit ungewissem Ausgang nicht zurückschreckt. Dies tut er mal mit mehr, mal mit weniger Erfolg. Er glaubte beispielsweise an das E-Book, als viele noch zweifelten. Dass sich sein Instinkt als richtig erwies, kann heute niemand mehr ernsthaft leugnen. Auch die Bedeutung des Cloud Computing erkannte er frühzeitig, weshalb sich das Unternehmen in diesem finanziell lukrativen Segment als Marktführer etablieren konnte. Dagegen erwiesen sich andere Projekte, wie das unternehmenseigene Smartphone, das dem I-Phone Konkurrenz machen sollte, als großer Flop. Ähnlich erging es dem inzwischen eingestellten Amazon Webstore, der meilenweit davon entfernt war, profitabel zu sein. Solche Rückschläge schrecken Bezos allerdings nicht ab. Er ist ein überzeugter Verfechter der „Trial & Error"-Philosophie.

Ein neues Experiment spielt sich seit kurzem in Deutschland ab. Seit Anfang Juni können – vorerst nur Prime-Mitglieder aus Berlin und Potsdam – frische Lebensmittel auf der Plattform ordern. Das Angebot von „Amazon Fresh" umfasst nach Angaben des Unternehmens mehr als 100 000 Artikel, zudem gibt es mehrere hundert Produkte von rund 25 Berliner Läden. Neben frischem Obst und Gemüse gehören auch Fleisch und Fisch zum Sortiment. Dass die deutsche Konkurrenz um Rewe, Kaufland und Co. den Online-Lebensmitteleinzelhandel bislang mit äußerst mäßigem Erfolg beackert – laut einer aktuellen Untersuchung von TLG Immobilien und Bulwiengesa lag der Anteil hierzulande im vergangenen Jahr bei gerade einmal 1,5 Prozent – beeindruckt Amazon dabei wenig. Dem Vernehmen nach soll bald auch schon München in den Genuss des Angebots kommen. Das Unternehmen vertraut offensichtlich darauf, seine bereits bei Prime angemeldeten Nutzer leichter für den neuen Service gewinnen zu können.

Auch unter logistischen Gesichtspunkten offenbart sich die Herkulesaufgabe, derer sich Amazon da annimmt. Grundsätzlich wird dem Unternehmen ein beachtliches logistisches Geschick nachgesagt und die zügige Auslieferung von Büchern und Elektrowaren ist bekanntlich eines seiner wichtigsten Markenkerne. Die Bereitstellung leicht verderblicher Waren ist jedoch um einiges anspruchsvoller. Neben der komplexen, energie- und kostenintensiven Kühlung der Waren (Stichwort „Frischelogistik") ist dabei vor allem die unmittelbare Nähe zu den Großstadtkunden Pflicht. Zwar besitzt Amazon mit neun großen Logistikzentren (weitere befinden sich um Aufbau) bereits heute ein ordentliches Netzwerk in Deutschland. Diese befinden sich jedoch typischerweise im Umland der einzelnen Metropolen (beispielsweise Brieselang bei Berlin oder Graben bei München) und sind somit für den Lebensmittelservice ungeeignet.

Kein Wunder also, dass Amazon fieberhaft am Vorstoß in die Großstädte arbeitet. Die im vergangenen Jahr vollzogenen Anmietungen innerstädtischer Logistikflächen in München („Hopfenpost", einschließlich eines Kühllagers) und Berlin („Ku´damm Karree") dürften für den Anfang reichen, im Münchner Stadtteil Daglfing hat Segro darüber hinaus kürzlich eine 15 000 Quadratmeter große Logistikhalle inklusive Kühlbereich an das Unternehmen aus Seattle übergeben. Soll das Konzept eines Tages aber wirklich im großen Stile praktiziert werden, wird noch einiges mehr an Kreativität und Willen gefragt sein. Denn die innerstädtisch zur Verfügung stehenden Logistikflächen sind rar, vielerorts genießt die Bereitstellung von Wohn- und Büroräumen Priorität.

Kreativität ist natürlich auch bei der anschließenden Warenzustellung gefragt. Um in den Städten einem durch Lkws verursachten Verkehrs- und Umweltkollaps vorzubeugen, werden Alternativen wie Fahrradkuriere künftig möglicherweise immer öfter in deutschen Stadtbildern zu sehen sein. Hartnäckig hält sich in diesem Zusammenhang das Gerücht, wonach Amazon über kurz oder lang den Versand selbst übernehmen könnte. Vorläufig allerdings verbündet sich der Onlineriese für den Lebensmitteldienst mit dem Paketdienst-Marktführer DHL.

Betont gelassen nahmen unterdessen die hiesigen Lebensmitteleinzelhändler den Launch von Amazon Fresh zur Kenntnis. Noch. Denn der jüngst vollzogene Erwerb der stationären Biosupermarktkette Whole Foods für schlappe 13,7 Milliarden US-Dollar durch Amazon bedeutet den Einstieg in das stationäre Geschäft mit Lebensmitteln. Vorläufig gilt dies nur in den USA. Denkt man aber an die steile Lernkurve des Unternehmens auf vielen anderen Gebieten, so ist ihm dieser gewaltige Schritt von der digitalen in die stationäre Welt auch in Deutschland und Europa durchaus zuzutrauen. Spätestens dann wird es auch mit der Gelassenheit der deutschen Wettbewerber vorbei sein. ph

Gute Geschäfte – gedämpfte Stimmung

Die gewerblichen Immobilienmärkte brummen. Im ersten Halbjahr wurde ein Transaktionsvolumen von über 25 Milliarden Euro verzeichnet. Das entspricht einem Anstieg von knapp 50 Prozent gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum und stellt fast einen neuen Rekordwert da – nur im sagenhaften Jahr 2007 wurde ein noch besseres Ergebnis erzielt. Allein von der Nachfrage her wäre vermutlich ein noch höheres Volumen möglich gewesen, allerdings fehlte es laut JLL-Chef Timo Tschammler an einem adäquaten Angebot entsprechender Produkte.

Eigentlich müssten die Verantwortlichen also wenn schon nicht glücklich strahlend, so doch zumindest halbwegs zufrieden schauen. Tun sie aber nicht. Der aktuelle DIFI-Report von JLL und ZEW stellt jedenfalls eine „weiterhin gedämpfte Stimmung" unter den gewerblichen Immobilienfinanzierern in Deutschland fest. Zwar stieg das Finanzierungsbarometer im zweiten Quartal 2017 von minus 12,0 auf minus 5,5 Punkte und verzeichnete damit den ersten Zuwachs seit über einem Jahr. Aber trotz des Anstiegs verharrte der Index erstmals seit langem in zwei aufeinander folgenden Quartalen im negativen Bereich. Fazit der Ersteller der Studie: Der nach dem Stimmungshoch 2015 eingetretene Abwärtstrend setzt sich fort. Anhaltender Margendruck, verschärfte Regulierung, intensiver Wettbewerb, zu geringes Objektangebot und der Digitalisierungsdruck lasten offensichtlich schwer auf den Gemütern vieler Marktteilnehmer.

Laut der aktuellen Irebs-Studie „German Debt Project 2017", für die 25 deutschen Finanzierungsinstitute analysiert wurden, könnten die Nettomargen im laufenden Jahr gar auf unter 100 Basispunkte absinken. Zusätzlich hat in den beiden zurückliegenden Jahren die Inanspruchnahme außerordentlicher Tilgungen von Kunden stark an Bedeutung gewonnen. Diese Entwicklungen setzen die Finanzierer unter Zugzwang, die Bestände hoch beziehungsweise noch höher zu halten.

Doch die bevorzugten Finanzierungsobjekte in deutschen A-Städten sind bekanntlich zunehmend dünn gesät. Der Gang ins Ausland oder das Ausweichen in die Fläche als Ventil für den hohen Wettbewerbsdruck wird indes nur von wenigen Instituten forciert. Phänomene wie der Brexit oder die starke Präsenz von Sparkassen und Volksbanken in ländlichen Räumen dämpfen die Lust auf solche Unternehmungen naturgemäß.

Während sich geografisch also kaum strategische Richtungswechsel anbahnen, deutet die Irebs-Untersuchung einige Bewegung hinsichtlich der präferierten Assetklassen an. So wird der Finanzierungsmix bunter und anspruchsvoller zugleich: Optimistisch sind etwa die Einschätzungen für Logistik- und Hotelimmobilien, deren Anteil am Neugeschäft 2016 (19,9 Prozent) erstmals in der fünfjährigen Erhebungsgeschichte die Finanzierungen von Handelsimmobilien (19,5 Prozent) übertrifft. Spürbar gestiegen ist im Übrigen der Anteil der tendenziell riskanteren Projektentwicklungen im Rahmen des Neugeschäfts (26 Prozent).

Stichwort Risiko: Trotz des ausgeprägten Finanzierungsappetits der vergangenen beiden Jahre mit Wachstumsraten im Neugeschäft von 10 beziehungsweise 20 Prozent sind bislang keine unmittelbaren Indizien für Übertreibungen auszumachen. Die durchschnittlichen Beleihungsausläufe (Loan-To-Value, LTV) sind 2016 um zwei Prozentpunkte auf rund 66 Prozent gesunken. Die Erklärung der Studienautoren um Prof. Dr. Tobias Just und Markus Hesse: Eine „Eigenkapitalschwemme", sprich der hohe Anlagedruck von Eigenkapitalgebern, drückt in Verbindung mit den weiter steigenden Immobilienpreisen die LTVs nach unten. Vorsicht sei laut Hesse dennoch angebracht, schließlich handele es sich dabei lediglich um eine Durchschnittsbetrachtung: „Während das risikoarme Geschäft mit wenig Fremdkapital finanziert wird, werden für herausfordernde Projektentwicklungen auch höhere Ausläufe gefragt."

Einen kleinen Zukunftsausblick wagt die Studie ebenfalls: Angesichts des nicht nachlassenden Wettbewerbsdrucks in Verbindung mit den kostenintensiven Dauerbaustellen Regulatorik und Digitalisierung sei eine weitere Veränderung in der Branchenlandschaft – etwa in Form von Exits (siehe Hypothekenbank Frankfurt), Fusionen (siehe Übernahme der Aareal Bank von Corealcredit beziehungsweise Westimmo) oder Verkäufen (siehe aktuelle Gerüchte um Deutsche Hypo) – nicht ausgeschlossen. Also wirklich kein Grund zu strahlen – zumindest nicht für alle. ph

Kein Grund zu jammern

Auf den ersten Blick schien es nachvollziehbar, dass Banken und Sparkassen im Zuge der Niedrigzinspolitik beklagten, ihnen werde das Geschäft kaputt gemacht – speziell im Immobilienkreditbereich sei es schlimm. Als dann noch die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie im März 2016 in deutsches Recht gegossen wurde, lagen bei manchen Vorständen die Nerven blank. Vor allem Sparkassen und Volksbanken entrüsteten sich über Geschäftseinbrüche von bis zu 20 Prozent bei den Baufinanzierungen. Es kann allerdings anhand der Zahlen belegt werden: Viel Gejammer, kein Anlass!

Es ist sicherlich wahr, dass Immobilienfinanzierungen heute günstiger hergegeben werden als je zuvor. Dennoch: Banken bekommen das Geld nach wie vor billiger, als sie es ausreichen. Plus: Günstiges Baugeld produziert auch mehr Bauherren und damit mehr Baufinanzierungen. Das spricht eher für bessere Geschäfte, selbst wenn die Zinsmargen gesunken sind. Zusätzlich gab es für Banken und Sparkassen noch den „Segen" der EZB: Die Zentralbank legte ein Programm auf, dass Banken nicht nur zinsfreie Kredite gewährte, sondern den Kreditinstituten sogar noch einen Bonus oben drauf auszahlte (Programm GLRG II).

Wir haben in einer aktuellen Studie die Daten der Bundesbank und des Statistischen Bundesamtes im Immobilienbereich analysiert und statt des Jammertals einen sonnigen Markt gefunden. Beispiel gefällig? Es gab einen Rückgang der Immobilienfinanzierungen zwischen 2007 mit 57,9 Milliarden Euro und 2009 mit 47,9 Milliarden Euro.

Bereits 2011 war indes beinahe das Niveau vor der Finanzkrisen erreicht (56,8 Milliarden Euro). Tatsächlich hat sich das Volumen mit über 100 Milliarden Euro bis zum Jahr 2016 fast verdoppelt. Kontinuierlich steigende Auftragseingänge sorgen auch im Bauhauptgewerbe seit 2008 für glänzende Geschäfte. Im Vergleich zum Jahr 2010 liegt der indexierte Wert für 2016 fast doppelt so hoch.

Die Preise für die eigenen vier Wände steigen und steigen. Dabei spielt es fast keine Rolle, ob neue oder bestehende Objekte gekauft werden. Ob Bau oder Kauf, in so gut wie allen Fällen wird eine Finanzierung benötigt. Wieder ein Punkt, der für eine sonnige Lage bei der Immobilienkreditvergabe spricht.

Die Mieten steigen, besonders in den Städten und Großstädten. Seit 2010 wohnt man dort fast 30 Prozent teurer. Lohnt sich also ein Investment in Immobilien gerade im Hinblick auf nicht mehr existierende Sparzinsen? Anhand der vergebenen Immobilienkredite kann festgestellt werden, dass viele dieser Meinung sind. Dieses Eisen ist mittlerweile aber ein heißes. Wurden 2010 in den sieben größten Städten noch etwas über 22 Jahre benötigt, bis die Jahresmieten den Kaufpreis einspielten, waren es 2016 bereits über 29 Jahre.

Anhand der offiziellen Daten kann nachgewiesen werden, dass die Bankbranche heute eigentlich keinen Grund mehr zur Beschwerde hat, wenn es um Immobilienkredite geht. Die Finanzkrise war sicher kein Zuckerschlecken! Doch hierzulande ist die Krise überwunden. Die Zeichen stehen seit Jahren auf Erholung und die Charts verlaufen weiter nach rechts oben. Wenn Banken weiterhin jammern, müssen sie sich die Frage gefallen lassen, weshalb sie deutlich schlechter als der übrige Markt performen.

Marc Opitz, Projektmanager, Kreditvergleich.net, Leipzig