

Unternehmen und Märkte

LBS Mainz: 2006 mit weniger Neugeschäft

Die LBS Rheinland-Pfalz hat 2006 das drittbeste Neugeschäft ihrer 33-jährigen Firmengeschichte erreicht. Mit rund 64 700 Vertragsabschlüssen über etwa 1,8 Milliarden Euro Bausparsumme konnten allerdings die Werte vom Vorjahr nicht annähernd gehalten werden. 2005 waren 72 500 Verträge mit einem Volumen von gut zwei Milliarden Euro Bausparsumme bei der LBS unterzeichnet worden, wobei Vorzieheffekte wegen des Wegfalls der Eigenheimzulage das Ergebnis prägten. Mit einem leichten Rückgang des Neugeschäftes hatte man für 2006 also schon gerechnet. Außerdem habe es 2005 ein atypisches Geschäft gegeben: Die historischen Niedrigzinsen hätten das Bausparen zu einer besonders attraktiven Sparanlage gemacht, meint Vorstandsvorsitzender Max Aigner.

Den Vermittlungsanteil der Sparkassen bezifferte der LBS-Vorstand mit 73 (im Vorjahr 74) Prozent nach der Stückzahl und 72 (im Vorjahr 74) Prozent nach der Bausparsumme. Das bedeutet ein bei den Sparkassen vor Ort gezeichnetes Volumen von knapp 1,3 Milliarden Euro Bausparsumme in 47 500 Verträgen. Über 70 Prozent der Kunden hätten im vergangenen Jahr einen Vertrag über das sogenannte Lead-Produkt abgeschlossen, das einen nominalen Darlehenszins von 2,95 Prozent hat.

Der Geldeingang hat um 18 Prozent abgenommen, und zwar nahezu gleichermaßen bei den Sparbeiträgen, die sich auf 529 Millionen Euro beliefen, als auch bei Zins und Tilgungen, deren Höhe 236 Millionen Euro betrug. Gleichzeitig ist die Höhe der Auszahlungen an die Bausparer kräftig um etwa 30 Prozent angestiegen. Vor allem die Auszahlungen aus Zwischen- und Vorfinanzierungen haben um etwa 63 Prozent auf 206 Millionen Euro zugenommen.

Die Steigerung begründet die LBS mit zwei Sonderaktionen, die im Frühjahr und Herbst gemeinsam mit den Sparkassen durchgeführt wurden, sowie mit einer Initiative, bei der die Bausparkasse Bestandskunden angeschrieben hatte, deren Verträge noch nicht zuteilungsreif, aber doch zumindest zuteilungsnah waren. Diesen Kunden wurden Finanzierungsangebote unterbreitet, deren Kon-

ditionen von denen des laufenden Vertrages abwichen. Die Auszahlungen aus Guthaben und Bauspardarlehen sind um rund 20 Prozent auf 573 Millionen Euro gestiegen. Hier entfiel der überwiegende Teil auf die Auszahlungen von Bauspar-einlagen, da im Jahr 2006 wiederum ein Teil der Kunden darauf verzichtete, das Bauspardarlehen in Anspruch zu nehmen.

Mit einem Marktanteil beim Neugeschäft von 35 Prozent sieht sich die LBS als Marktführer in Rheinland-Pfalz. Auch für das laufende Jahr zeigte sich Aigner ausgesprochen optimistisch. Bei der Bausparsumme verzeichne man bis Mitte März ein Plus von elf Prozent. Großes Potenzial vermutet er vor allem in energetischen Modernisierungsmaßnahmen, die demnächst in zahlreichen rheinland-pfälzischen Haushalten anstehen dürften. Denn knapp drei Viertel aller Wohneinheiten in dem Bundesland sind 25 Jahre und älter.

SEB AM: Fokus auf Immobilien

Dass beim aktuellen Entwurf zum neuen Investmentgesetz zumindest aus Sicht der Immobilienfondsanbieter noch – gelinde gesagt – erheblicher Änderungsbedarf existiert, hat die Branche bereits aus allen Richtungen lautstark kommuniziert. „Katastrophal“ seien die Auswirkungen, hat sich gerade die SEB Asset Management in Frankfurt zitieren lassen. Der (maßgebliche) Stein des Anstoßes: Künftig soll der Fremdkapitalanteil der sogenannten sicherheitsorientierten Immobilienfonds 30 Prozent nicht übersteigen dürfen. Bislang sind es bei allen Offenen Immobilienfonds 50 Prozent.

Im Bieterwettkampf um interessante Objekte sieht man sich damit nicht mehr wettbewerbsfähig, da andere Investorengruppen diese (auch aus Sicht der Gesamtbranche unnötige) Begrenzung nicht einhalten müssen. Bei der Asset-Management-Tochter des schwedischen Finanzkonzerns geht man das Thema gewohnt pragmatisch an: Um dem lästigen Problem im Notfall aus dem Weg gehen zu können, denkt man über die Überführung der Offenen Immobilienfonds in REITs nach. Diesen freilich erlaubt der Gesetzgeber nach vorläufigem

Stand des Gesetzgebungsverfahrens bis Redaktionsschluss, immerhin 60 Prozent an Fremdkapital, also doppelt so viel.

Aber ist die Rechnung wirklich so einfach? Ob es nämlich den Anleger dabei wirklich nicht weiter kümmert, in welcher Rechtsform ein Produkt angeboten werde – so die Einschätzung bei der SEB – dürfte schon aufgrund der unklaren steuerlichen Lage zumindest prüfenswert sein – ganz zu schweigen von den Kosten für die Börsennotierung des REITs. In jedem Fall wird also von der Branche weitere Lobbyarbeit nötig sein.

Gegenwärtig liegt der Fokus bei der SEB Asset Management augenscheinlich verstärkt auf Immobilien – und das nicht nur bei der Diskussion um das Investmentgesetz. So hat man im vergangenen Jahr auch das Management der Immobilienbestände des konzerneigenen Versicherers SEB Trygg Liv übernommen. Das Portfolio besteht im Wesentlichen aus Objekten in Schweden und Großbritannien und hat ein Volumen von rund zwei Milliarden Euro. Die stärkere Position des Immobiliengeschäfts spiegelt sich – rückwärts gedacht – auch in der zukünftigen Planung wider: So soll der Vertrieb, insbesondere der Wertpapierfonds, über Fremdbanken und andere Vertriebskanäle (derzeit bei 50 Prozent und höher) deutlich ausgebaut werden – bei den Immobilienprodukten sei man hier mit einer Quote von 90 Prozent wiederum deutlich weiter.

Hinsichtlich der Geschäftsergebnisse hat die SEB Asset Management gegen den Branchentrend im Jahr 2006 bei nahezu allen relevanten Kennzahlen zulegen können. So stieg das in Offenen Immobilienfonds, Immobilienaktienfonds und für Mandaten verwaltete Vermögen um 3,1 auf insgesamt 8,7 Milliarden Euro an. Beachtenswert dabei: Weil andere Gesellschaften Mittelabflüsse in Milliardenhöhe verzeichneten, stieg der Marktanteil der SEB nach eigener Berechnung um 1,7 Prozentpunkte auf 8,2 Prozent an. Inklusive des Wertpapiergeschäfts (plus 2,0 auf 11,0 Milliarden Euro) erhöhten sich die Assets unter Management um 35 Prozent auf 19,7 Milliarden Euro. Ihr operatives Ergebnis hat die Frankfurter Gesellschaft im zurückliegenden Jahr um 67 Prozent auf 32 Millionen Euro gesteigert – Erträgen aus Immobilientransaktionen und gestiegenen erfolgsabhängigen Gebühren sei Dank.

Deutsche Real Estate noch im Plus

Nach umfangreicher Sanierung hat die Deutsche Real Estate AG, Hamburg, das Geschäftsjahr 2006 im Konzern mit einem Ergebnis vor Steuern (EBT) in Höhe von 6,4 (2005: 28,6) Millionen Euro sowie einem Jahresüberschuss von 4,5 (28,1) Millionen Euro abgeschlossen. Während das positive Ergebnis im Vorjahr vor allem auf die im Zuge der Umstellung der Bilanzierung auf IFRS erstmalig vorgenommene Anpassung der Fair Values der Investment Properties zurückzuführen ist, spiegelt das Ergebnis des Geschäftsjahres 2006 die Ergebniswende in den Konzernbereichen wider, heißt es aus dem auf gewerbliche Immobilien spezialisierten Unternehmen. Bei der jährlichen Bewertung der Bestandsimmobilien ergab sich ein im Vorjahresvergleich positiver Saldo in Höhe von zwei Millionen Euro. Die Gesellschaft ist zuversichtlich, in diesem und in den nächsten Jahren einen Aufwärtstrend zu zeigen.

LBS Nord: 75 Prozent Finanzierertarife

Die LBS Norddeutsche Landesbausparkasse Berlin - Hannover (LBS Nord) schloss 2006 insgesamt 202 775 Bausparverträge über eine Bausparsumme von knapp 3,9 Milliarden Euro ab. Dabei habe die Einführung eines neuen Tarifwerks zur Jahresmitte 2006, das unter anderem Darlehenszinsen von 1,95 Prozent enthält, zu einer Zunahme der Finanzierertarife am Gesamtgeschäft von 66,9 Prozent auf rund 75 Prozent geführt. Ziel für 2007 ist ein Anteil von 80 Prozent. Mit einem Neugeschäftsmarktanteil von rund 45 Prozent in Niedersachsen und knapp 31 Prozent in Berlin hat die viertgrößte Landesbausparkasse Deutschlands ihre Stellung als Nummer eins in ihren Geschäftsgebieten behauptet. Dabei haben die Sparkassen, die Nord-LB Norddeutsche Landesbank, öffentliche Versicherer und die Bankpartner in Berlin zusammen gut 70 Prozent des Neugeschäfts vermittelt.

Im Gegenzug bewegten sich die Vermittlungen von Hypotheken an die Sparkassen durch die rund 450 Handelsvertreter und deren Angestellte im LBS-Außen-

dienst zum Jahresende 2006 mit 2 946 Stück in etwa auf Vorjahresniveau. Deutliche Zuwächse konnten bei der Vermittlung von Fondsprodukten der Deka, Girokonten und Anlageprodukten der Sparkassen erreicht werden. Im Schnitt hat jeder LBS-Handelsvertreter 42 Produkte an die Verbundpartner vermittelt. Im Cross-Selling setzte der LBS-Außendienst über alle Geschäftszweige – Finanzierungen, Girokonten, Fonds, Versicherungen – acht Prozent mehr Verbundprodukte als 2005 ab. Zudem wuchs das im Geschäftsfeld Bausparen vom LBS-Außendienst zusammen mit Banken, Sparkassen und öffentlichen Versicherern betriebene Gemeinschaftsgeschäft um 18,1 Prozent, sodass sich dessen Anteil am Gesamtergebnis von 9,7 Prozent auf 11,6 Prozent erhöhte.

Die Bauspareinlagen legten im Berichtsjahr um 3,9 Prozent zu und erreichten 5,2 Milliarden Euro, was für eine anhaltend hohe Sparneigung der LBS-Kunden

spricht. Dagegen führte nach Angaben der Bausparkasse die schwierige konjunkturelle Lage zu einem Rückgang des Darlehensbestandes um 0,2 Millionen Euro auf 5,7 Milliarden Euro. Die Bilanzsumme blieb mit acht Milliarden Euro nahezu konstant. Insgesamt betreut die LBS Nord rund 1,3 Millionen Kunden mit 1,6 Millionen Verträgen.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr steigerte die Bausparkasse ihr Jahresergebnis nach Steuern um 3,1 Prozent auf 20 Millionen Euro. Getragen wurde diese Entwicklung einerseits von einem im 7. Jahr in Folge gesenkten Sachaufwand von 45,7 Millionen Euro (minus 2,8 Prozent). Dazu trug auch bei, dass organisatorisch die bislang vier Marktbereiche zu zwei Marktbereichen zusammengeführt und teilweise neu geordnet wurden. Der gesamte Verwaltungsaufwand beträgt damit 98,5 Millionen Euro. Andererseits ging die Risikovorsorge um 14,3 Prozent zurück.

Der Zinsüberschuss war 2006 nach wie vor von einem insgesamt niedrigen Zinsniveau geprägt. Dies führte zu einem Rückgang der Zinserträge um 2,2 Prozent auf 136,4 Millionen Euro. Die hohen Investitionen in den Markt und in die Vertriebspartner spiegelt sich im Provisionsergebnis wider, wo die Ausgaben die Einnahmen um 3,5 Millionen Euro überstiegen. Das gesamte Zins- und Provisionsergebnis beläuft sich somit auf 132,9 Millionen Euro.

Obwohl die eigentlich für dieses Jahr anvisierte Fusion mit dem Schwesterinstitut in Kiel von den Anteilseignern bis Mitte 2008 ausgesetzt wurde, zeigt sich die LBS Nord für 2007 optimistisch und erwartet, dass sich die bisherige Geschäftsentwicklung fortsetzen wird.

Im darauffolgenden Jahr dürfte die Bausparkasse jedoch deutliche Neugeschäftseinbußen zu spüren bekommen. Denn mit Wirkung vom 1. Januar 2007 ist die Berliner Bank – einer der Vertriebspartner – an die Deutsche Bank verkauft worden, sodass die Kooperation zwischen LBS und Berliner Bank mit Ablauf dieses Jahres endet. Kompensieren möchte die Bausparkasse den Verlust durch den Ausbau des eigenen Außenstandortes.

Von sehr viel größerer Tragweite wird jedoch sein, wer die Berliner Sparkasse erwerben wird, die aufgrund einer EU-Auflage bis Ende 2007 verkauft sein muss. Sollte das Institut an einen Investor oder an eine private Bank verkauft werden, so ist damit zu rechnen, dass der wichtigste Vertriebspartner im Berliner Markt mittelfristig der LBS nicht mehr zur Verfügung stehen wird. Dennoch gibt sich die Bausparkasse zuversichtlich, das für dieses Jahr anvisierte Neugeschäftsziel – ein Plus von 3,5 Prozent in der Bausparsumme – zu erreichen.

Quelle Bausparkasse sagt mehr Darlehen zu

Beim Rückblick auf die Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres stellt die Quelle Bauspar AG, Fürth, heraus, dass vor allem Vorzieheffekte durch die angekündigte Mehrwertsteuererhöhung zu einer verstärkten Nachfrage nach Immobilien und Baufinanzierungen geführt haben. Dies zeige sich auch in den Zahlen des Hauses: 245,2 Millionen Euro Darlehen wurden zugesagt. Das entspricht einem Plus von 40,8 Prozent

gegenüber dem Vorjahr. Einen guten Anteil daran haben Förderdarlehen der KfW. Der Bestand an Baudarlehen (Bauspardarlehen sowie Vor- und Zwischenfinanzierungen) wuchs um rund 13 Prozent auf 1,217 Milliarden Euro.

Die beantragte Bausparsumme im Neugeschäft 2006 betrug 291,2 Millionen Euro; eingelöst wurden 274,4 Millionen Euro Bausparsumme. Der Vertragsbestand erhöhte sich um 4,7 Prozent auf 2,397 Milliarden Euro, was die Bausparkasse mit der Einführung neuer Tarife im vergangenen Jahr erklärte. Infolge der Wachstumszahlen stieg die Bilanzsumme um rund zwölf Prozent auf 1,5 Milliarden Euro.

LBS Bremen: mehr Finanzierungen

Jeder zweite Bausparvertrag im Land Bremen wurde im vergangenen Jahr bei der LBS Landesbausparkasse Bremen AG abgeschlossen: Mit einer Bausparsumme von 349,4 Millionen Euro wurde das Vorjahresergebnis um 1,6 Prozent übertroffen und insgesamt das zweitbeste Neugeschäft der Unternehmensgeschichte erzielt. Die durchschnittliche Bausparsumme der Neuverträge stieg um 6,6 Prozent auf 23 764 Euro. Insgesamt wurden im vergangenen Jahr 9 253 Verträge mit einer Bausparsumme von 173,9 Millionen Euro zugeteilt – das entspricht einem Plus von 7,7 Prozent.

Die wieder auflebende Investitionsbereitschaft der Bevölkerung habe sich insbesondere in der Erhöhung der Kapitalzusagen widerspiegelt. Die Kapitalzusagen aus zugeteilten Bausparverträgen sowie Vor- und Zwischenfinanzierungskrediten erhöhten sich im vergangenen Jahr um 8,8 Millionen Euro auf insgesamt 94,3 Millionen Euro (plus 10,4 Prozent). Damit erreichte die LBS einen Marktanteil von 50,8 Prozent.

DB Bauspar – plus 53 Prozent Überschuss

Die Deutsche Bank Bauspar AG, Frankfurt am Main, konnte sich der Entwicklung des gesamten Bausparkamarktes nicht entziehen, sodass 2006 die Bausparsumme der neu abgeschlossenen Verträge mit 3,4 Milliarden Euro unter

dem Vorjahreswert von 3,6 Milliarden Euro lag.

Um sechs Prozent auf 4,2 Milliarden Euro stiegen die Bauspareinlagen. Der Bestand an Baudarlehen erfuhr einen Zuwachs um knapp 27 Prozent auf fast 1,7 Milliarden Euro. Dabei wurde der Anteil der Finanzierungstarife von 70 Prozent in 2005 auf 76 Prozent gesteigert. Zum erfolgreichsten Produkt avancierte das DB Bauspar-Sorfordarlehen, dessen Absatz sich im Vergleich zu 2005 auf 545 Millionen Euro vervierfachte.

Mit 27,2 Millionen Euro verbesserte sich der Jahresüberschuss im abgelaufenen Geschäftsjahr um 53 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das Ergebnis umfasst dabei Erstattungsansprüche aus Körperschaftsteuerguthaben in Höhe von 5,2 Millionen Euro, die im vierten Quartal wirksam wurden.

Für das laufende Geschäftsjahr gibt sich die Bausparkasse zuversichtlich. Steigende Zinsen würden den Bausparvertrag auch als Finanzierungsform für die eigenen vier Wände attraktiver machen. Deshalb sei davon auszugehen, dass sich das Neugeschäft 2007 wieder beleben wird.

Strategiespiele mit Hypothekenbanken

Dass die Commerzbank jetzt einen Squeeze-out für die noch knapp zwei Prozent freien Aktionäre der Eurohypo in die Wege leitet, ist gut und richtig und war längst überfällig, weil der Markt es schon erwartet hatte. Das lange Zögern ist daher – zumindest für Außenstehende – schwer begreiflich. Ebenso unverständlich ist allerdings, warum Commerzbank-Chef Klaus-Peter Müller noch im Februar 2007 – bei der Präsentation der vorläufigen Geschäftszahlen seines Hauses – verkündete, dass es keine Pläne zur Zwangsabfindung der Streubesitz-Aktionäre der Eurohypo gebe.

Der plötzliche Gesinnungswandel – so es denn einer ist – wird von Commerzbank-Vorstand und Eurohypo-Chef Bernd Knobloch damit begründet, dass die Eschborner Immobilienbank für den Mutterkonzern einer detaillierten Bewertung unterzogen wird. Diese Untersuchung sei auch für ein Squeeze-out erforderlich. Folglich will die Frankfurter Großbank zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen und die Prüfungsergebnisse doppelt nutzen. Das macht zwar

Sinn, doch fragt sich, warum das nicht schon vier Wochen vorher bekannt oder zumindest denkbar gewesen sein soll. So wundert es nicht, dass derzeit viel Fantasie in Sachen Commerzbank und ihrer Hypothekenbanken besteht. Möglich erscheint mittlerweile auch, dass Müller einen weit größeren Wurf plant, in dem auch die Hypothekenbank in Essen vollständig in den Konzern integriert werden könnte. An den Essenern ist die Großbank allerdings nur mit 51 Prozent beteiligt, während die übrigen 49 Prozent von der Schuppli-Gruppe gehalten werden.

Auf lange Sicht macht es aber für die Commerzbank wenig Sinn, zwei Hypothekenbanken zu besitzen, die zudem in den gleichen Geschäftsfeldern – Staats- und Immobilienfinanzierung – Wettbewerber sind. Dabei dürfte der Fakt, dass sich die Eschborner als Immobilienbank verstehen, die Staatskredite nur als Zusatzgeschäft betreibt, während die Essener das Staatskreditgeschäft lediglich mit Hypotheken ergänzen, eine Neuordnung der Beteiligungen nahe legen. Denkbar ist beispielsweise eine Fusion beider Hypothekenbanken. Allerdings wäre fraglich, ob dies betriebswirtschaftlich sinnvoll wäre. Zwar könne die Commerzbank dadurch Kosten sparen, doch stehen dem möglicherweise Umsatz- und Ertragsrückgänge gegenüber.

Denn auch öffentliche Schuldner und große Immobilieninvestoren haben zur besseren Diversifikation Limite für Gläubigerinstitute. Auch Pfandbrief-Investoren versuchen eine möglichst breite Streuung ihrer Anlagen auf verschiedene Emittenten, sodass zwei getrennte Hypothekenbanken ihre Schuldverschreibungen schneller und günstiger in den Markt bringen könnten.

Da sich zudem beide Banken am Kapitalmarkt einen beachtlichen Ruf erworben haben, würde eine Fusion die Frage aufwerfen, welche Marke man weiter pflegen möchte. Eine Lösung wäre die Mehrmarkenstrategie, bei der einerseits die Eurohypo als reiner Immobilienfinanzierer und die Essenhyp als Staatsfinanzierer positioniert werden könnten. Zwar würden derartige Szenarien in Frankfurt noch nicht durchgespielt, doch hat die Commerzbank in jüngster Vergangenheit mehrfach gezeigt, dass nichts für unmöglich gehalten werden sollte – schon gar nicht das Nächstliegende.

Allein schon die Tatsache, dass Essenhyp-Chef Hubert Schulte-Kemper just in diesen Tagen ankündigte, er werde sein

Amt zum Jahresende 2007 zur Verfügung stellen, darf als Zeichen gewertet werden. Denn zu seinem 60. Geburtstag im April vergangenen Jahres und auf Nachfrage der Redaktion im Februar 2007 hatte es geheißen, er werde das Institut noch viele Jahre führen.

Auch der Rücktritt eines weiteren Essenhyp-Vorstands in diesen Tagen, der durch einen Personalzugang aus der Eurohypo ersetzt wird, lässt die Vermutung zu, dass eine Neuordnung der Hypothekenbanken im Commerzbank-Konzern ansteht. Die aber dürfte vor allem von Seiten der Essenhyp nicht gern gesehen sein, stimmt doch die Chemie zwischen den beiden Instituten ohnehin nicht, wie bissige Kommentare und Seitenhiebe immer wieder zeigen.

So stellt die Essenhyp genüsslich heraus, dass sie der Branchenprimus in Sachen Profitabilität sei, während sich die Eurohypo als Nummer eins unter den Emittenten von Jumbo-Pfandbriefen und größter CMBS-Originator in Europa feiert. Da bisher aber nicht zu erkennen war, dass die Konkurrenz der beiden Institute der Commerzbank geschadet hätte, sollte die Neustrukturierung – wie

auch immer sie am Ende des Tages aussehen mag – behutsam erfolgen.

Prohyp vermittelt 1,3 Milliarden Euro

Die Prohyp GmbH, München, setzte auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ihr Wachstum fort. Das über die angeschlossenen freien Kreditvermittler vermittelte Finanzierungsvolumen stieg um 58 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro, nachdem es 2005 noch 830 Millionen Euro betragen hatte. Der Rohertrag, also die Umsätze nach Abzug von Provisionszahlungen an Prohyp-Partner, wuchs um 69 Prozent auf 15,0 Millionen Euro.

Allein im Jahr 2006 erhöhte sich die Zahl der Partner um 82 Prozent auf 2 418. Das Unternehmen ist eine hundertprozentige Tochter des Baufinanzierungs-Brokers Interhyp AG, München, die sich mit einem abgeschlossenen Finanzierungsvolumen von 4,4 Milliarden Euro im Jahr 2006 als der größte unabhängige Anbieter privater Baufinanzierungen in Deutschland betrachtet.