

Unternehmen und Märkte

LBS Bayern: Auszahlungen steigen

Hält man sich nur an die statistischen Zahlen, so brach die Zahl der Baugenehmigungen für Eigenheime in Bayern in den ersten neun Monaten des Jahres 2007 um fast 40 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres auf rund 16 000 ein. Allerdings gilt es zu berücksichtigen, dass im ersten Halbjahr 2006 noch ein massiver Überhang an Anträgen aus den letzten Monaten des Jahres 2005 abgearbeitet werden musste. Denn um die Eigenheimzulage, die mit Jahresbeginn 2006 abgeschafft wurde, noch zu erhalten, mussten die Bauanträge noch bis Jahresende 2005 gestellt werden.

Trotz der – auch ohne Sondereffekte – rückläufigen Neubauentwicklung hielt die LBS Bayerische Landesbausparkasse, München, ihr Neugeschäft nach vorläufigen Zahlen auf dem hohen Niveau der Vorjahre. Basierend auf Hochrechnungen der Abschlusszahlen bis Anfang Dezember 2007 erwartet das Bausparinstitut für das Gesamtjahr ein Bruttoneugeschäft von mehr als 220 000 Bausparverträgen über eine Bausparsumme von mindestens 6,6 Milliarden Euro. Dies bedeutet zwar einen Rückgang um 8,6 Prozent in der Stückzahl und minus 5,6 Prozent bei der Summe, damit läge der Jahrgang aber noch immer deutlich über dem Durchschnitt der „normalen“ Bausparjahre 1997 bis 2002 – also bevor der Wegfall der Eigenheimförderung erstmals diskutiert wurde. Dass sich die Neu-

geschäftsprognose von etwa sieben Milliarden Euro, wie sie zur Jahresmitte 2006 für das Gesamtjahr angekündigt wurde, voraussichtlich nicht realisieren lässt, wurde mit dem unstetigen Geschäftsverlauf begründet. So sollen die Abschlusszahlen vor allem ab Juli massiv abgesackt sein, um erst wieder im Dezember anzusteigen. Die Bausparkasse vermutet, dass die Sparkassen, über die 85 Prozent des Neugeschäfts vermittelt wird, ab Jahresmitte 2007 ihre Beratungskapazitäten auf andere Produkte wie zum Beispiel Riester-Sparpläne konzentriert haben. Gleichzeitig verzeichneten auch die Sparkassen 15 Prozent weniger Eigenheimfinanzierungen, von denen wiederum ein Teil mit Bausparverträgen unterlegt ist.

Dennoch sieht sich die LBS auch weiterhin als Marktführer im Freistaat. Die eigenen Marktanteile werden nach der Stückzahl mit 42,3 Prozent und nach der Bausparsumme mit 38,1 Prozent angegeben. Den Wettbewerber Schwäbisch Hall sieht die Bausparkasse der Sparkassen in Bayern dagegen bei 30 Prozent gemessen an der Stückzahl beziehungsweise 35 Prozent bezogen auf die Bausparsumme. Gewonnen habe die LBS vor allem auf Kosten von BHW und Wüstenrot. Diese Entwicklung soll auch im Jahr 2008 fortgesetzt werden. Ziel sei es, bei der Stückzahl und der Bausparsumme jeweils mehr als 40 Prozent Marktanteil zu erreichen.

Von den abgeschlossenen Verträgen werden im Jahr 2007 voraussichtlich 96 000 Verträge (plus 5,5 Prozent) über eine Bausparsumme von zwei Milliarden

Euro (plus 9,2 Prozent) zugeteilt sein. Der Vertragsbestand hatte im Dezember 2007 einen Wert von 48,1 Milliarden Euro, was einem Zuwachs um 3,2 Prozent entspricht.

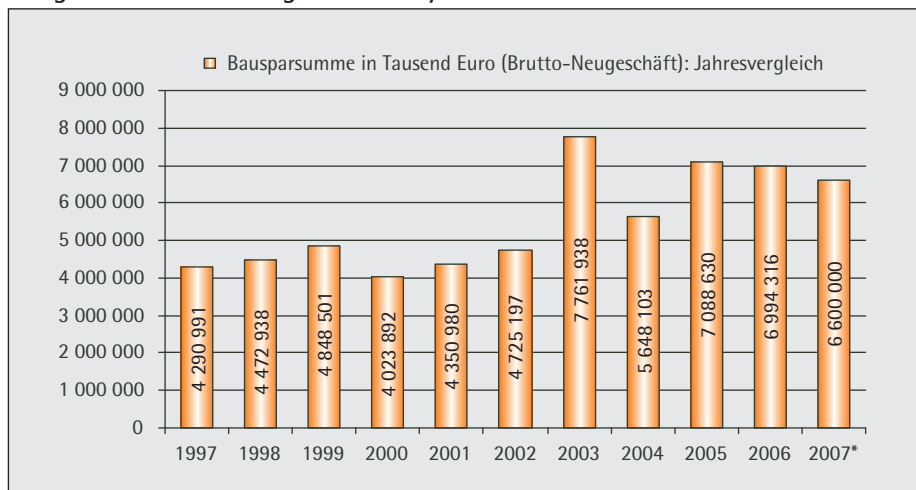
Zur Auszahlung kamen im Berichtsjahr fast zwei Milliarden Euro. Davon entfiel eine Milliarde Euro auf zugeteilte Bausparguthaben (plus elf Prozent), 565 Millionen Euro auf Bauspardarlehen (plus 23,8 Prozent) und auf Vor- und Zwischenfinanzierungen 380 Millionen Euro (minus 17,1 Prozent). Die Auszahlungen werden nach Angaben der LBS vorwiegend für Modernisierungsmaßnahmen abgerufen.

Zu Bilanz- und Ertragszahlen konnte die Bausparkasse Mitte Dezember erwartungsgemäß noch keine konkreten Angaben machen. Die LBS verweist aber darauf, dass die Umstellung auf Tarife mit niedrigerer Verzinsung dazu beigetragen habe, dass 2007 der Zinsüberschuss wieder stieg. Dadurch könne auch das wegen des hohen Neugeschäfts strukturell negative Provisionsergebnis und der vor allem durch IT-Investitionen geprägte Verwaltungsaufwand mehr als ausgeglichen werden. Hochgerechnet werde das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge – vorbehaltlich bilanztechnischer Änderungen aufgrund der IAS-Bilanzierung der Konzernmuttergesellschaft Bayerische Landesbank – um 10,9 Prozent auf 70 (63,1) Millionen Euro steigen.

Für 2008 erwartet die Bausparkasse weiter steigende Auszahlungen von Bauspardarlehen, weil immer mehr Verträge mit niedrigeren Darlehenszinsen zuteilungsfähig werden. Zudem erhofft sich das Institut von politischen Vorgaben und wirtschaftlichen Anreizen zum Energiesparen weitere Geschäftsimpulse.

Außerkollektiv soll das Geschäft zusätzlich angekurbelt werden durch den Sofortkredit „LBS-Prima Klima“, für den die monatliche Belastung über rund zehn Jahre konstant zehn Euro je 1 000 Euro Darlehenssumme beträgt, und durch den Modernisierungskredit „LBS easy“, bei dem bis zu einer Summe von 30 000 Euro keine Wertermittlung, keine Grundschuldeintragung und kein Notartermin vorgesehen ist. Die Neuabschlüsse sollen sich auch 2008 auf dem Niveau des Vorjahres gehalten werden, teilt die LBS mit.

Neugeschäftsentwicklung der LBS Bayern



Quelle: LBS Bayern

* Hochrechnung

US-Büromarkt wächst moderat

Nach einem relativ starken zweiten Quartal schloss der US-Büromarkt das dritte Quartal mit einem moderaten Wachstum ab. Zwischen Juli und September dieses Jahres wurden rund 1,76 Millionen Quadratmeter Bürofläche vermietet. Im gleichen Zeitraum des Vorjahres waren es annähernd 2,20 Millionen Quadratmeter. Die Vermietungsleistung in den zurückliegenden neun Monaten des laufenden Jahres liegt bei etwa 4,86 Millionen Quadratmeter und damit 23 Prozent unter dem Neun-Monats-Ergebnis von 2006, teilt das Maklernetzwerk Colliers International mit.

Trotz der Fertigstellung von insgesamt 4,81 Millionen Quadratmetern neuer Bürofläche in den Monaten Juli bis September gab die landesweite Leerstandsrate weiterhin leicht nach. Lag sie am Ende des dritten Quartals 2006 noch bei 12,96 Prozent, so reduzierte sie sich in den darauffolgenden zwölf Monaten auf 12,24 Prozent. Die Leerstandsrate im Central Business District (CBD) sank auf 10,62 Prozent und im Suburban-Bereich auf 13,06 Prozent. In den Class-A-Bürogebäuden im CBD verringerte sich die Leerstandsrate auf 9,6 Prozent.

Die Mieten für Class-A-Immobilien sind im Vergleich zum dritten Quartal 2006 kontinuierlich gestiegen. In Downtown-Lagen legten die Mieten für diese Immobilien um 23 Prozent zu. Als deren US-Durchschnittsmiete registrierte Colliers International im dritten Quartal 2007 einen Wert von 42,48 US-Dollar pro Quadratmeter im Monat. Das entspricht aktuell 28,95 Euro. Die Durchschnittsmiete für Class-A-Bürogebäude in den Stadtrandgebieten stieg um zwölf Prozent auf 25,30 US-Dollar pro Quadratmeter im Monat (17,24 Euro).

In den kommenden Monaten wird sich laut Colliers International die Büroflächennachfrage auf einem niedrigeren Niveau bewegen. Ungeachtet des um 3,9 Prozent gestiegenen Bruttoinlandsproduktes nämlich hat sich die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt abgeschwächt. Innerhalb der letzten sechs Monate wurden landesweit nur 115 000 neue Arbeitsplätze pro Monat eingerichtet. Die Zunahme von Büroarbeitsplätzen hat sich demzufolge deutlich verlang-

samt, auch wenn im Oktober bereits wieder 166 000 neue Stellen besetzt wurden.

Gegen Ende des kommenden Jahres rechnen die Makler dafür aber mit einer moderaten Fertigstellungsrate bei den Büroimmobilien. Schon im Laufe dieses Jahres habe sich das Ausmaß der im Bau befindlichen Büroflächen von 11,07 Millionen Quadratmeter auf 9,97 Millionen Quadratmeter verringert.

Münchener Hyp behält Performing Loans

Die Münchener Hypothekbank eG, München, verzichtet darauf, private Immobiliendarlehen, die von den Kreditnehmern vertragsgemäß bedient werden, weiterzuverkaufen. Weil das Privatkundengeschäft der Pfandbriefbank überwiegend von den Volksbanken und Raiffeisenbanken vermittelt wird, fühlt sich das Kreditinstitut der Geschäftspolitik ihrer genossenschaftlichen Partner besonders verpflichtet. „Es gehört zu einer guten Partnerschaft, dass vermittelte Kredite, die vertragsgemäß bedient werden, nicht an Dritte weitergereicht werden“, sagt Erich Rödel, Vorstandsvorsitzender der Münchener Hypothekbank. Bisher hat der Immobilienfinanzierer in seinen Vertragsformularen für Privatkunden keine Klauseln verwendet, die eine Übertragung der Kreditforderungen an Dritte erlauben.

„Wir lehnen Verbriefungen nicht als Instrument der Refinanzierung ab. Im Gegenteil: Wir unterstützen die Bemühungen der kreditwirtschaftlichen Verbände, True-Sale-Verbriefungen auch künftig zu ermöglichen“, so Erich Rödel. Die Münchener Hyp begrüßt zudem die derzeitigen Bemühungen von Politik und Wirtschaft, den Verbraucherschutz und die Verbriefung von Forderungen noch besser in Einklang zu bringen. Da das Geschäftsmodell auf der Refinanzierung durch Pfandbriefe beruht, die trotz der Schwierigkeiten am Interbankenmarkt zu den effizientesten Instrumenten am internationalen Kapitalmarkt gehören, benötigt die Bank auch keine alternativen Refinanzierungsinstrumente, heißt es auch dem Unternehmen. Die Pfandbriefe der Münchener Hyp werden von der Rating-Agentur Moody's mit Aaa bewertet.

Mehr Familien leben im Wohneigentum

Wohneigentum wird für junge Familien immer mehr zur Realität. Während 1978 mit 50 Prozent genau die Hälfte aller 35- bis 39-jährigen erwerbstätigen Ehepaare mit Kindern in den eigenen vier Wänden lebten, liegt die Wohneigentumsquote im Jahr 2003 bei 68 Prozent. Das ergibt eine Sonderauswertung des Forschungsinstituts Empirica auf der Basis der Einkommens- und Verbrauchsstichproben (EVS) des Statistischen Bundesamtes im Auftrag der Landesbausparkassen (LBS).

Insgesamt blieb der Anteil der Haushalte mit selbst genutztem Wohneigentum in der gesamten Altersklasse der Mittdreißiger über die vergangenen 25 Jahre unverändert bei 45 Prozent. Dies hat jedoch nach Auskunft der LBS nichts damit zu tun, dass die Wohneigentumsbildung bei anderen Haushaltstypen abgenommen hätte. Im Gegenteil: Auch bei denjenigen Ehepaaren, die über zwei Einkommen, aber keine Kinder verfügen (den sogenannten Dinks – double income, no kids), stieg die Wohneigentumsquote innerhalb von 25 Jahren um zehn Prozentpunkte auf 49 Prozent an. Auf denselben Wert kommt im Jahre 2003 die Gruppe der Erwerbstätigen insgesamt, das heißt einschließlich der Unverheirateten.

Laut LBS Research wirkt sich die Entwicklung bei den Familien deshalb nicht auch auf den Wert für die gesamte Generation aus, weil vor allem der Anteil der Singles im gleichen Zeitraum auf fast die Hälfte angestiegen ist. Hinzu kommt die Tatsache, dass heute mehr junge Leute (noch) nicht erwerbstätig sind als früher.

Das bestätigt auch die Analyse der Einkommensstruktur heutiger Singles im Vergleich zu 1978. Die Einkommen der Haushalte der 35- bis 39-Jährigen sind laut Analyse real um vier Prozent gesunken. Sie blieben damit 17 Prozentpunkte hinter der Entwicklung beim Durchschnittshaushalt zurück. Ganz anders sieht es dagegen bei den verheirateten Paaren und denen mit Kindern aus. Hier sind die Einkommen der Haushalte der 35- bis 39-Jährigen in den zurückliegenden 25 Jahren um zwei Prozentpunkte mehr angestiegen als im Durchschnitt.