

Im Blickfeld

Motivationshilfe Neujahrsgrüße

Zahlreich waren die Festtags- und Neujahrsgrüße, die zum Jahresende die Redaktion erreichten und für die sich die Bedachten an dieser Stelle aufs Herzlichste bedanken möchten. Traditionell und originell, amüsant und ernst, effektiv und erhaben – auch diesmal war wieder alles dabei, um auf das

Mut zur Zukunft!

Grußkarte der TLG Immobilien zum Jahreswechsel

Kommende angemessen einzustimmen. Und ohne in den Tiefen der Psychologie zu wühlen: Motive, Materialien und Botschaften der Karten offenbaren dem geneigten Empfänger stets ein bisschen von der aktuellen Stimmung des Absenders. Ein „Stimmungsaufheller“ ist diesmal besonders aufgefallen – der besonderen Situation der Immobiliengesellschaft sowie der Immobilien- und Finanzwirtschaft im Allgemeinen wegen. Die TLG Immobilien GmbH, Berlin, deren Verkauf vorerst auf Eis gelegt ist, bis sich das Marktklima wieder für Transaktionen dieser Art angemessen erwärmt hat, sandte zum Jahreswechsel eine dieser Tage bemerkenswert zuversichtgebende Botschaft ins Land: „Mut zur Zukunft!“ Mehr bleibt wirklich nicht zu sagen.

Goldesel Depfa?

Die siechende Hypo Real Estate soll mit bitteren Pillen und einem straffen Fitnessprogramm innerhalb von drei Jahren auf Wettbewerbsfähigkeit getrimmt werden. So zumindest hat es den Anschein, betrachtet man das jüngste Programm zur strategischen Neuausrichtung und Restrukturierung. Vereinfachte Konzernstruktur, Mitarbeiterabbau von 1 800 auf etwa 800 und Kosteneinsparungen durch IT-Integra-

tion – mit diesen Maßnahmen will sich der Konzern künftig als „ein führender spezialisierter Immobilien- und Staatsfinanzierer in Deutschland und Europa mit pfandbrieforientierter Refinanzierung“ aufstellen. Eingedampft werden die überseeischen Expansionsexperimente – vor allem in Asien. Gewerbliche Immobilienfinanzierung soll es künftig nur noch aus München, London, Paris und New York geben. Außer Deutschland sind vorerst nur noch die wichtigen europäischen Länder und die USA als Zielmärkte definiert.

Erwartungsgemäß will sich die Bank im Bereich Öffentlicher Sektor künftig auf alte Tugenden besinnen und nur noch „ausgewähltes Primärmarkt-Geschäft in den pfandbrieffähigen Märkten Europas“ betreiben. Dagegen werden Infrastrukturfinanzierungen nicht mehr akquiriert. Auch nicht mehr strategiekonforme Kapitalmarkt- und Handelsgeschäfte sollen eingestellt werden. An einen Verkauf der nicht-strategischen Aktivitäten ist gedacht. Paradox: Gerade das Segment Staatsfinanzierung, speziell die irische Depfa Bank plc, welche den Konzern aufgrund ihrer riskanten, nicht-fristenkongruenten Refinanzierung in schwere Schieflage brachte, könnte das Jahr 2008 womöglich sogar mit einem positiven Ergebnis abschließen. So heißt es in einer Mitteilung des Konzerns: „Jedenfalls für den Konzern und die Hypo Real Estate Bank AG ist für 2008 ein negatives Jahresergebnis zu erwarten.“

Und die Depfa? Ihr kommt zu pass, dass die Notenbanken den Kapitalmarkt fluten. Nach der Europäischen Zentralbank und der US-amerikanischen Fed hat jetzt auch die Bank of England ihren Leitzins weiter gesenkt (siehe Leitartikel). Dies macht – Ironie der Krise – das kurzfristige Refinanzieren von langfristigen Kommunaldarlehen und Staatskrediten attraktiv – und schafft Anreize, deren Effekte die Währungshüter eigentlich heilen wollten. Vielleicht ist das auch der Grund, warum man sich in der Münchener HRE-Zentrale noch nicht so ganz im Klaren ist, wie mit der irischen Depfa Bank plc zu verfahren ist. Erwogen wird der Transfer unter die HRE Bank, in der schon die Hypo Real Estate Bank AG und die Hypo Real Estate Bank International AG fusioniert sind und zu der auch die Depfa Deutsche Pfandbriefbank AG kommen soll. Aber auch die

Aufgabe des irischen Appendix ist denkbar. Aber wer gibt dieser Tage schon einen „Goldesel“ weg?

Weniger Abstriche bei den Margen

Während erst die Liquiditätskrise und jetzt die Rezession die Banken mit gewerblichen Krediten geizen lässt, scheint in der privaten Baufinanzierung die Welt noch in Ordnung zu sein. Doch der Schein trügt offensichtlich. Denn mittlerweile wird auch in diesem Markt die Luft dünner. Diesen Schluss legen zumindest die Umfrageergebnisse des Instituts für Management- und Wirtschaftsforschung (IMWF) nahe, das im Auftrag des Hypothekenvermittlers Planethome im Oktober 2008 insgesamt 100 Führungskräfte in Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken interviewte. Dabei kam heraus, dass 96 Prozent der Befragten der Meinung sind, dass die Retailbanken bei etablierten Produkten wie zum Beispiel der privaten Baufinanzierung an Marge verlieren. Zwei Jahre zuvor hatten dies lediglich 90,4 Prozent beklagt. 87 Prozent geben zu, die Margen gesenkt zu haben, um Kunden nicht zu verlieren.

Als Grund für den Margenrückgang nennen die Filialbanken, dass sie, um sich gegen Internetanbieter und Bauvermittler durchzusetzen, Hypothekendarlehen ebenfalls zu günstigeren Konditionen anbieten. Und immerhin 82 Prozent der Befragten geben an, dass sie durch den Margenrückgang ihre Kreditausfallrisiken immer schlechter abdecken können. Die Kunden scheinen das Entgegenkommen der Banken jedoch kaum zu schätzen, denn 93 Prozent der befragten Banker sagen, dass die Retailinstitute in der Baufinanzierung weiter Kunden verlieren werden.

Allerdings ist im Zuge der Finanzkrise ein Umdenken bei den Filialbanken zu beobachten. Versuchten die Institute bisher Marktanteile „um jeden Preis“ zu verteidigen, so sind die Institute zunehmend weniger bereit, Abstriche bei den Margen zuzulassen. Gaben 2006 noch 44,8 Prozent der Banken an, bei ausgewählten Kunden die Margen unter das Profitabilitätsziel zu senken, so sank die Zahl im Jahr 2008 auf 35 Prozent. Und immerhin 70 Prozent der Institute haben

bei üblichen Baufinanzierungen eine Mindestmarge vorgegeben, die nicht unterschritten werden darf. Im Zweifel werde der Kunde eben abgeschrieben.

Als Alternative können sich immerhin 51 Prozent der Banken vorstellen, statt der hauseigenen Produkte auch die Angebote von Wettbewerbern zu vermitteln, um so wenigstens an den Provisionen zu verdienen. Allerdings zeigt sich nur ein Drittel überzeugt, dass preissensible Kunden damit auch tatsächlich zu halten sind. Und nur 48 Prozent meinen, dass der Kunde von seiner Hausbank Produkte eines Fremdanbieters überhaupt haben möchte. Gleichwohl konstatieren 49 Prozent der Banken, die bereits Fremdprodukte vertreiben, dass sie auf diese Weise zumindest das vermittelte Baufinanzierungsvolumen konstant hielten.

Bemerkenswert auch: Lediglich 38 Prozent wollen in Angeboten, die in Kreditfabriken bearbeitet werden, eine Möglichkeit erkennen, dem Kunden attraktivere Konditionen anzubieten. Vielversprechender ist es aus Sicht der Retailbanken, den Kunden frühzeitig mit Forward-Darlehen und Reservierungshypotheken zu binden (71 Prozent).

Zwar werden die Direktbanken und die Vermittler mit Filialnetz weiterhin von den Retailbanken als wichtigste Wettbewerber in der privaten Baufinanzierung genannt, doch leiden auch diese zunehmend unter dem Konkurrenzdruck und dem insgesamt schrumpfenden Markt. Längst werden auch bei den Internetanbietern und den auf externe Vertriebe setzenden Hypothekenanbietern nicht mehr die Absatz- und Margenziele erreicht. Immobank Direkt, GMAC-RFC und jüngst auch die BNP Paribas Personal Finance S.A. – um nur einige Beispiele zu nennen – haben ihr Neugeschäft in diesem Segment bereits eingestellt. Ein Ende der Konsolidierung ist noch nicht zu erkennen.

Erstarnte Märkte

Die Konjunkturbarometer zeigen es längst: Es herrscht Eiszeit an den deutschen Immobilienmärkten. Allerdings waren die Temperaturen noch nie so schnell gefallen wie diesmal. Dabei sah es vor gut einem halben Jahr noch so

aus, als könnten ein paar dunkle Wolken und böige Winde nur die „Schönwetterkapitäne“ in der Immobilienwirtschaft in Bedrängnis bringen. Inzwischen sorgt das ungünstige Phänomen aus Bankenkrise und Rezession auch auf den Immobilienmärkten für Erstarrung. Was vielfach nur gefühlt wird, belegen jetzt die Umfrageergebnisse der Meinungsforscher und Beratungshäuser.

So erreichte das im Auftrag der King Sturge GmbH, Berlin, durch Bulwien Gesa ermittelte Immobilienklima in der Dezember-Befragung von 1 000 Marktakteuren nur noch 40,7 Zählerpunkte. Im Vormonat hatte dieses noch einen Wert von 48,2 Punkten gehabt. Das entspricht immerhin einem Rückgang um 16 Prozent. Dabei hatte das Immobilienklima im Juni 2008 noch einen Wert von 101,3 Zählern und zeigte damit die positive Stimmung in der Immobilienwirtschaft an. Seitdem jedoch fielen die Werte. Ursache des Stimmungstiefs ist vor allem die Abkühlung des Investitionsklimas, das zwischen November und Dezember 2008 von rund 35,7 Zählern auf 29 Zähler rutschte. Insofern nähert sich die Bereitschaft zu Investitionen in Immobilien dem Nullpunkt.

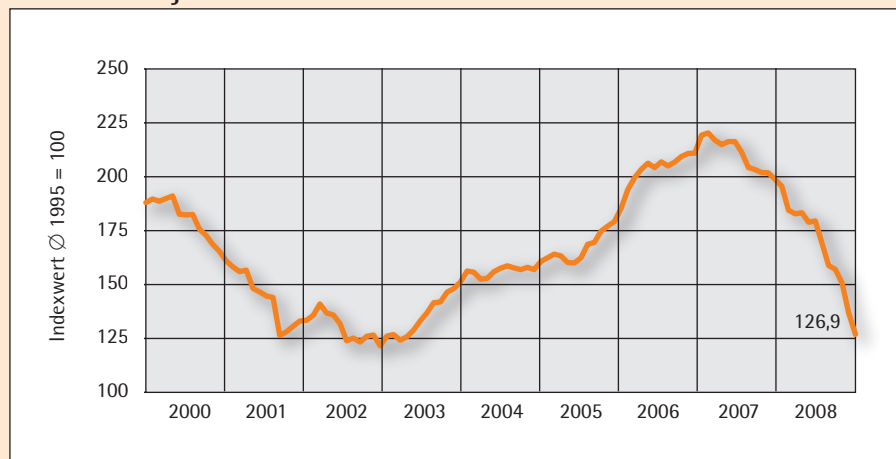
Demgegenüber erreicht das Ertragsklima, das den zweiten Teilindikator des Immobilienklimas bildet, im Dezember immerhin noch 53 Punkte. Damit fiel der Rückgang von 61 Zählern im November mit 14 Prozent etwas moderater aus. Als Ursache nennt King Sturge das relativ niedrige Mietniveau in deutschen Metropolen, das offensichtlich nicht viel Raum für Anpassungen nach unten lässt.

Bezüglich der Nutzungsarten fördert King Sturge wenig Überraschendes zu Tage: Wohnimmobilien werden von den Marktteilnehmern als das stabilste Segment mit dem geringsten Risiko im Anlagebereich bewertet. Wohnungen verloren nur 34 Klimazähler, während Bürogebäude und Einzelhandelsimmobilien mit 85 Punkten beziehungsweise 67 Zählern die höchste Volatilität aufwiesen und am heftigsten in den Stimmungswerten auf die schwierigere Konjunkturlage reagierten.

Die durch Befragung ermittelte subjektive Bewertung reflektiert durchaus die Abwärtsbewegung der ökonomisch ermittelten Immobilienkonjunktur, für die der Deutsche Aktienindex, der Deutsche Immobilien-Aktienindex des Bankhauses Ellwanger & Geiger, die Erhebungen des Ifo-Instituts und die Zinsentwicklung ausgewertet werden. Demnach fällt die Konjunktur im Dezember von 136,7 Zählern auf 126,9 Punkte und erreicht damit den niedrigsten Wert seit dem Jahreswechsel 2002/2003 als er unter 125 Zählern stand.

Die Frage, wie viel Luft die Immobilienkonjunktur noch nach unten hat, wagt derzeit wohl noch immer niemand zu sagen. Ein schwacher Hoffnungsschimmer scheint sich aber bereits abzuzeichnen, denn die große Skepsis hat sich laut King Sturge bereits bei den abgefragten volkswirtschaftlichen Rahmendaten relativiert. So habe beispielsweise die Erwartung an die Personalentwicklung schon wieder geringfügig zugelegt.

Immobilienkonjunktur Januar 2000 bis Dezember 2008



Quelle: Bulwien Gesa AG