

Genossenschaften in der Immobilienwirtschaft

Entwicklungen und Perspektiven in der privaten Baufinanzierung

Erich Rödel

Baufinanzierer stehen derzeit gleich vor einem Bündel von Herausforderungen. So schrumpft einerseits der Markt, weil der Wohnungsneubau sinkt, andererseits nehmen der Modernisierungsbedarf und das Transaktionsvolumen bei Bestandsimmobilien zu. Gleichzeitig steigen zwar die Liquiditätskosten der Banken, doch bleiben der Preiskampf trotz Marktkonsolidierung intensiv und der Druck auf die Margen hoch. Damit erhöht sich der Innovationszwang auf die Baufinanzierer, denn mit dem Preis allein, so ist sich der Autor sicher, werden sich nur noch wenige Kunden gewinnen oder halten lassen. (Red.)

Die Finanzierung von Wohnimmobilien ist wieder gefragt in Deutschland. Um rund 15 Prozent stieg im ersten Halbjahr 2009 das Marktvolumen aller neu vergebenen privaten Immobilienfinanzierungen gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Manche sprechen deshalb bereits von einer Sonderkonjunktur bei Baufinanzierungen. Denn die Nachfrage zeigt sich wenig beeindruckt von der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise und dem damit einhergehenden Preisverfall von Häusern und Wohnungen in anderen europäischen Ländern oder den USA.

Deutsche Wohnimmobilien – stabil und erschwänglich

Worauf beruht das neue Interesse an Wohnimmobilien? Mit dem Ausbruch der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise haben Wohnimmobilien in Deutschland als solide Anlage sowohl für Investoren als auch für Eigennutzer weiter an Attraktivität gewonnen. Dafür gibt es im Wesentlichen vier Gründe

- **Erstens:** Die Preise für Häuser und Wohnungen sind in den vergangenen zehn Jahren im Durchschnitt stabil geblieben und allenfalls in Verdichtungsräumen gestiegen. Hingegen gab es in den USA, Spanien oder Großbritannien in dieser Zeit eine regelrechte Wohnimmobilieneuphorie mit Preissteigerungen von bis zu 300 Prozent. Jetzt, nachdem diese Blase zerplatzt ist, erweist sich im Vergleich dazu die langjährige Preisstabilität aufgrund der niedrigen Volatilität der Märkte in Deutschland als Vorteil. Große Marktschwankungen bleiben trotz der rezessiven Konjunktur aus. Es verteuern sich derzeit sogar in vielen Städten die Wohnimmobilien. Zugleich wirkt die

Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung und den eigenen Arbeitsplatz aber auch dämpfend auf die Preise. Die allgemeine Entwicklung verdeckt zudem, dass die regionalen Unterschiede weiter zugenommen haben. Mehr denn je kommt es auf die Lage an. Wenn diese nicht stimmt, dann fehlt auch die Nachfrage. Attraktiv sind vor allem die Ballungsräume sowie Regionen mit hoher Wirtschaftskraft und niedriger Arbeitslosigkeit.

- **Zweitens:** Das Wohnungsangebot wird knapper. Die Zahl der Haushalte nimmt in Deutschland erheblich stärker als der Wohnungsbestand zu. Denn es werden zu wenig neue Häuser und Wohnungen gebaut. Seit bald 15 Jahren ist die Zahl der genehmigten Wohngebäude kontinuierlich rückläufig. Für dieses Jahr wird ein neuer Tiefstand erwartet. Vor allem in den Ballungsgebieten wird die Wohnungsknappheit immer spürbarer. Selbst kleinere Großstädte verzeichnen bereits Leerstandsquoten von weniger als einem Prozent. Die Großstädte werden auch künftig wachsen, weil es mehr und mehr Menschen – zunehmend auch ältere – wieder in die Städte zurückzieht, während in ländlichen Regionen die Einwohnerzahl tendenziell eher zurückgehen wird. In der Folge wird sich das Wohnungsangebot in den Ballungsräumen nicht nur weiter verknappen, es werden auch die Mieten weiter ansteigen. Davon werden die Eigenheimbesitzer profitieren

Der Autor

Erich Rödel ist Vorsitzender des Vorstands der Münchener Hypothekbank eG, München.

und diejenigen, die in Immobilien investieren.

- **Drittens:** Die Zinsen für Immobilienfinanzierungen sind weiterhin günstig. Sie haben zwischenzeitlich sogar fast wieder die historischen Tiefstände des Jahres 2005 erreicht. Dies ist vor allem für Eigennutzer von Vorteil.

- **Viertens:** Wohnimmobilien sind erschwinglicher geworden. Die finanzielle Belastung beim Kauf einer Wohnung oder eines Hauses hat sich seit Mitte der neunziger Jahre stetig verringert. Das liegt zum einen an den günstigen Zinssätzen und zum anderen an den gestiegenen Einkommen. Diese sind über die Jahre nominell stärker gestiegen als die Preise für Wohnimmobilien. Deshalb muss nach verschiedenen Berechnungen zur Erschwinglichkeit von Wohneigentum heute nur noch etwa halb so viel vom Nettoeinkommen für die Finanzierung aufgewendet werden als vor gut 15 Jahren.

Erwartungen der Immobilienerwerber an die private Baufinanzierung

Das steigende Marktvolumen im Neugeschäft und die aktuell niedrigen Zinsen sind klare Anzeichen, dass der Markt für private Immobilienfinanzierungen intakt geblieben ist. Die Kreditversorgung ist auch in der gegenwärtigen Wirtschaftskrise sichergestellt. Der Wettbewerb ist unvermindert hoch und infolgedessen entwickelt sich das Angebot an neuen und zunehmend individuelleren Finanzierungsleistungen ständig weiter.

Dabei hat sich das klassische Modell – die Betreuung durch die Hausbank – gerade in der derzeitigen Wirtschafts- und Finanzmarktkrise wieder als vorteilhaft für den Kunden erwiesen. Denn in der privaten Immobilienfinanzierung geben die Bedürfnisse der Kunden die Richtung vor. Zum einen erwarten sie eine flexible, preisgünstige Finanzierung, die bestmöglich auf ihre persönliche Lebenssituation abgestimmt ist. Zum anderen gehören eine fundierte Kreditentscheidung und eine schnelle Antwort zum Erwartungshorizont der Kunden.

Die Kunden haben zudem klare Vorstellungen von den Leistungen, die ihr Finanzierungspartner erbringen soll. Grob kann man heute zwischen zwei Kundengruppen unterscheiden:

Die eine Gruppe legt vor allem auf die mit einer Finanzierung verbundenen

Beratungsleistungen besonderen Wert. Man will bei der wichtigsten finanziellen Entscheidung des Lebens einen Kreditgeber an seiner Seite wissen, der kompetent ist, dem man vertrauen kann und der persönlich ansprechbar ist. Zusätzlich ist ein guter Markenname ein wichtiges Kriterium. Deshalb suchen diese Kunden für die Finanzierung ihrer Immobilie in der Regel ihre Hausbank oder ein Kreditinstitut in der Nähe auf. Auf Vertrauen und Sicherheit legen sie seit dem Ausbruch der Finanzmarktkrise noch mehr Wert. Günstige Konditionen sind für sie wichtig, aber nicht allein entscheidend.

Die andere Gruppe hat bereits eine konkrete Vorstellung von der Finanzierung des eigenen Heimes und sucht das dazu passende Darlehensprodukt. Zuvor haben diese Kunden meist über das Internet auf Online-Vertriebsplattformen unterschiedliche Angebote verglichen und das zinsgünstigste ausgesucht. Eine ausführliche Beratung ist für sie folglich von geringerer Bedeutung.

Die internetaffinen Kunden sind zwar mit dem Erfolg der Online-Vermittler zahlreicher geworden, jedoch wird die große Mehrheit der Immobilienfinanzierungen nach wie vor über die Kreditinstitute und ihre Zweigstellen abgewickelt. Die Informationsmöglichkeiten und die hohe Transparenz des Internets können bislang die professionelle Beratung nicht ersetzen. Im Gegenteil: Die Vielfalt der Produkte und Varianten, die es heute gibt, ist kaum noch zu überblicken. Ohne kompetente Beratung lassen sich daher weder eine individuell passende Finanzierung finden, noch ein objektiver Preisvergleich durchführen.

Leistungs- und Produktkonzept der Münchener Hyp

Die Münchener Hypothekbank versucht die unterschiedlichen Erwartungen und Wünsche der beiden hier skizzierten Kundengruppen in ihrem Produkt- und Leistungsangebot zusammenzubringen. Sie hat ihr Angebot nach dem Baukasten-Prinzip aufgebaut. Der Grundstock des Produkt-Baukastens ist ein preisattraktives Basisangebot. Dieses kann durch weitere Bausteine in Form von Zusatzleistungen wie Tilgungs- und Sondertilgungsoptionen oder unterschiedliche Beleihungsausläufe flexibel und individuell erweitert werden. So erhalten die Kunden am Ende eine Finanzierungslösung, die auf den persönlichen Bedarf abgestimmt ist.

Zusätzlich können Produktinnovationen konzipiert werden, die aktuelle Entwicklungen im Markt für Immobilienfinanzierungen schnell aufgreifen. Anfang dieses Jahres wurde die Bank von der Finanzberatung Max Herbst (FMH) und dem Nachrichtensender N-TV als innovativste deutsche Bank ausgezeichnet. Ein aktuelles Beispiel ist der Münchener Reverse, der im vergangenen Herbst auf den Markt gebracht wurde. Bei diesem Festzinsdarlehen können die Kunden ihre Sondertilgungen als finanzielle Reserve nutzen und sich wieder auszahlen lassen, falls unvorhergesehene Ausgaben kommen. Auf diese Weise lassen sich Spareinlagen zur Tilgung einsetzen und bleiben doch verfügbar. Vielen Kunden gibt diese Option vor dem Hintergrund der rezessiven Wirtschaftslage ein weiteres Stück Sicherheit.

Darüber hinaus positioniert sich die Bank in diesem Jahr noch stärker als Qualitätsanbieter. Mit der neuen Image-Kampagne „Münchener Hypothekbank: Die Krone der Baufinanzierung“ will sie die Markenidentität weiter schärfen und das Potenzial der Leistungsmarke besser ausschöpfen.

Steigender Innovationsdruck

Für die Zukunft ist damit zu rechnen, dass der Trend zu flexibleren und individuelleren Finanzierungslösungen anhalten wird. Damit sind vor allem die Anbieter von Immobilienfinanzierungen gefordert, ihre Kundenbeziehungen zu pflegen, die Serviceleistungen beständig weiterzuentwickeln und mit immer wieder neuen Produkten aktuelle Markttrends aufzugreifen. Insbesondere der Innovationsdruck wird angesichts des harten Wettbewerbs noch stärker werden. Nur günstige Preise bei Standardfi-

nanzierungen bieten keine ausreichende Differenzierung gegenüber anderen Anbietern.

Zukünftig wird wieder verstärkt konservativer finanziert werden. Hochauslaufende Finanzierungen sind durch die Finanzmarktkrise weitgehend vom Markt verschwunden. Vielmehr ist zu beobachten, dass Immobilienerwerber verstärkt Eigenkapital in die Finanzierung einbringen. Nicht nur Investoren, sondern auch Eigenerwerber sehen das Wohneigentum zunehmend als Kapitalanlage in unsicherer Zeit, als Schutz vor Inflation und als Teil der Altersvorsorge.

Die Nachfrage nach Wohnimmobilien wird aus diesen Gründen weiter steigen. Davon werden jedoch nicht alle Regionen Deutschlands profitieren. Entscheidend bleibt die Lage des Objekts. Deshalb werden zunehmend Finanzierungen gefragt sein, die sich bestmöglich auf die örtlichen Rahmenbedingungen anpassen lassen. Hier sind die Anbieter gefordert. Sie müssen mit den jeweiligen lokalen und regionalen Gegebenheiten vertraut sein.

Demgegenüber decken lokale und regionale Kreditinstitute den Finanzierungsbedarf nicht nur in den Ballungszentren, sondern auch in den ländlichen und klein- und mittelstädtischen Regionen ab. Das ist die Stärke der Volksbanken und Raiffeisenbanken, der Partner im genossenschaftlichen Finanzverbund. Sie sind vor Ort präsent und kennen ihre Kunden und ihren lokalen Markt genau. Die Aufgabe des Verbundpartners ist es, sie mit seiner Expertise in der langfristigen Immobilienfinanzierung mit bedarfsgerechten und innovativen Produkten zu versorgen. So entsteht aus der Verbindung der jeweiligen Kompetenzen ein Mehrwert für die Kunden. ■

**In schwierigen Zeiten sind wir
Ihr starker Partner:**

**Stabil.
Verlässlich.
Sicher.**

Partner von Kirche und Diakonie





EVANGELISCHE
KREDITGENOSSENSCHAFT eG
Partner von Kirche und Diakonie

Seidlerstraße 6, 34117 Kassel, Telefon 0561 7887-4000, Telefax -260, E-Mail ekk@ekk.de, www.ekk.de