

Im Blickfeld

Haus & Grund schert aus

Es gab einmal eine Zeit, da rang die in zahlreiche Interessenverbände zersplitterte Immobilienwirtschaft um eine gemeinsame Stimme gegenüber der Politik. Laut und deutlich vernehmbar sollte der Chor die Branchenwünsche den Mächtigen vortragen. Der Kanon fand Gehör. Im Koalitionsvertrag der neuen Regierung sind die Forderungen der Wohnungswirtschaft weitreichend berücksichtigt. Nun ist es aber die Krux von Allianzen, dass sie überflüssig werden, sobald sie ihr Ziel erreicht haben. Kompliziert sind die Bündnisse ohnehin, da deren Bestandteile einerseits danach streben, ihre Eigenheit und Eigenständigkeit zu wahren, und andererseits Kompromisse finden müssen. „Manches Bündnis ist gegenseitiges Schulterklopfen bis es weh tut“, klagte einst der deutsche Publizist Alfred Oder.

Haus & Grund Deutschland hat die „Schmerzen“ jetzt nicht länger ausgehalten und ist Ende Januar aus der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI) ausgetreten. Die Trennung erfolge nicht im Streit, möchte Haus & Grund festgehalten wissen. Einer Abstimmung mit der BSI stehe man deshalb nach wie vor offen gegenüber. Doch mit Kompromissen und langen Abstimmungen, wie sie innerhalb der Bundesvereinigung notwendig sind, wollte sich der Eigentümerverband nicht länger aufhalten. Der Austritt sei bereits seit anderthalb Jahren in den Haus & Grund-Gremien diskutiert worden, denn immer weniger hätten private und gewerbliche Vermieter zu gemeinsamen Positionen gefunden.

Da die Politik – so sie sich an den Koalitionsvertrag hält – in naher Zukunft entscheidende Weichen für die privaten Vermieter stellen wird, will die Eigentümerschutzgemeinschaft ihr Profil schärfen, begründete Haus & Grund-Präsident Rolf Kornemann das Ausscheiden aus der BSI. So erwarten die privaten Vermieter, auf die mit 14,5 Millionen Wohneinheiten rund 61 Prozent aller Mietwohnungen entfallen, beispielsweise Erleichterungen bei der Erbschaftsteuer und eine effizientere rechtliche Handhabung gegen Mieter, die Wohnungen mit dem Vorsatz beziehen, die Miete nicht zu zahlen – die sogenannten Mietnomaden. Von diesen Problemen ist die gewerbliche Woh-

nungswirtschaft jedoch kaum betroffen, vielmehr beschäftigen sich die Wohnungsunternehmen und ihre Verbände mit den Themen Wärmecontracting und Wohnungsneubau, welche für private Vermieter weniger eine Rolle spielen. Auch in den Stadtumbauprogrammen sind die Belange der privaten Wohnungsanbieter bislang zu wenig gehört und berücksichtigt worden, mahnt Haus & Grund an.

Haus & Grund, mit 850 000 Mitgliedern der zahlenmäßig größte Spitzenverband aus dem Wohnungsbereich, hatte zunächst seit 2003 der Bundesarbeitsgemeinschaft der Deutschen Immobilienwirtschaft (BAG) angehört, die sich 2006 in die Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI) umbenannte.

Der BSI besteht nunmehr aus den sieben immobilienwirtschaftlichen Verbänden BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen, GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, Immobilienverband Deutschland IVD, Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) und Bundesfachverband Wohnungs- und Immobilienverwalter BFW, Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) und VGF Verband Geschlossene Fonds. L.H.

LBS: moderates Minus im Südwesten

Zehn Jahre nach der Fusion zur LBS Landesbausparkasse Baden-Württemberg kann deren Vorstandsvorsitzender, Heinz Panter, auf eine ansehnliche Erfolgsbilanz des Instituts zurückblicken. Rangierte die Bausparkasse 1999 mit einem Marktanteil von 34 Prozent gemessen an der Bausparsumme noch auf dem zweiten Platz, so verteidigt sie seit nunmehr acht Jahren die Marktführerschaft und kam im Jahr 2009 auf 37 Prozent – plus 1,7 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Nur auf den ersten Blick trübt ein leichtes Minus von 6,5 Prozent im Neugeschäft das Bild. Denn verglichen mit der gesamten Bausparbranche schlägt sich die LBS im wettbewerbsintensiven Regionalmarkt Baden-Württemberg wacker.

Abgeschlossen wurden knapp 190 000 Verträge über eine Bausparsumme von

6,29 Milliarden Euro. Gemessen an der Stückzahl sackte das Bruttoneugeschäft damit zwar um 20,8 Prozent durch, doch ist das Minus fast ausschließlich dem Rückgang bei kleinvolumigen Verträgen geschuldet, nachdem deren Zahl kurz vor Auslaufen der alten Prämienregel im Jahr 2008 sprunghaft – im zweistelligen Prozentbereich – angestiegen war. Entsprechend stieg die durchschnittliche Bausparsumme um mehr als 5 000 Euro auf 33 200 Euro. Eingelöst wurden im zurückliegenden Geschäftsjahr 180 000 Verträge – ein Minus von 19,3 Prozent. Dabei sank die Bausparsumme jedoch nur um 6,5 Prozent auf 5,84 Milliarden Euro. Im Durchschnitt hatte damit jeder eingelöste Vertrag ein Volumen von 32 300 Euro gegenüber 27 900 Euro im Vorjahr.

Geholfen hat der LBS in Baden-Württemberg die Forcierung von Wohn-Riester-Bausparverträgen. Mit 35 500 Abschlüssen über eine Bausparsumme von 1,4 Milliarden Euro entfallen 22,5 Prozent ihres Neugeschäfts auf Altersvorsorgepolice. Daran hatten die Sparkassen einen Vermittlungsanteil von knapp 50 Prozent. Von den rund 70 000 durch die Sparkassen-Finanzgruppe in Baden-Württemberg verkauften Riester-Produkten machen Bausparverträge damit gut die Hälfte aus. In der Folge steigerte die Sparkassenorganisation ihren Marktanteil im baden-württembergischen Riester-Markt von 30 auf rund 40 Prozent.

Wohn-Riester beflügelte zudem das Gemeinschaftsgeschäft, bei dem der LBS-Außendienst im Auftrag der Sparkassen Kunden betreut. Rund ein Drittel dieser Abschlüsse sind Wohn-Riester-Verträge gewesen. Insgesamt wurden durch die koordinierte Marktbearbeitung Bausparverträge mit einer Summe von 1,27 Milliarden Euro abgeschlossen – 23,5 Prozent mehr als 2008. Inclusive dieses Gemeinschaftsgeschäftes erreichte der LBS-Außendienst mit 2,99 Milliarden Euro ein etwa ebenso großes Abschlussvolumen wie die Sparkassen und die BW-Bank mit 3,05 Milliarden Euro. Darüber hinaus vermittelte die LBS für die Sparkassen 5 900 Kredite mit einem Volumen von 461 Millionen Euro (plus 25,4 Prozent), 236 Immobilien (plus 14 Prozent) und etwa 900 Girokonten (plus 5,8 Prozent).

Deutlich gestärkt hat die LBS ihr außerkollektives Kreditgeschäft. So stiegen die Vor- und Zwischenfinanzierungen um 57,5 Prozent auf 700 Millionen Euro. Drei Ursachen nannte die Bausparkasse für

diese Entwicklung. Erstens hätten sich viele Wettbewerber im Zuge der Finanzkrise ganz oder teilweise aus der privaten Baufinanzierung zurückgezogen. Zweitens habe die LBS mit zwei Sonderkreditprogrammen das außerkollektive Geschäft bewusst angekurbelt. Und drittens verlören in der anhaltenden Niedrigzinsphase Bauspardarlehen gegenüber klassischen Hypothekenkrediten tendenziell an Attraktivität. Letzteres erkläre auch, warum das kollektive Darlehensgeschäft mit 375 Millionen Euro um 17,9 Prozent gesunken und damit nur noch halb so groß wie das gesamte außerkollektive Geschäft ist.

Die Auszahlungen der Bausparguthaben gingen um 22,2 Prozent auf 1,08 Milliarden Euro zurück, sodass insgesamt mit 2,19 Milliarden Euro rund 5,3 Prozent weniger ausgezahlt wurden als im Vorjahr. Dagegen standen Einzahlungen in Höhe von 2,61 Milliarden – ein Plus von 8,4 Prozent. Davon entfielen 1,58 Milliarden Euro auf Sparleistungen, die um 6,5 Prozent höher als im Jahr 2008 lagen, und 0,79 Milliarden Euro Tilgungsbeiträge, deren Zuwachs 17,4 Prozent betrug.

Insgesamt verwaltet die LBS Baden-Württemberg von 1,26 Millionen Kunden 1,65 Millionen Bausparverträge (minus 1,3 Prozent) mit einer Summe von 45,6 Milliarden Euro (plus 2,3 Prozent). Den um 5,4 Prozent höheren Bauspareinlagen von 7,63 Milliarden Euro standen 2009 um 1,1 Prozent auf 5,04 Milliarden Euro gestiegene Baudarlehen gegenüber. Gleichzeitig legte das Betriebsergebnis erstaunlich kräftig um 6,6 Prozent auf 75,7 Millionen Euro zu. Haupttreiber war dabei der um 7,6 Prozent auf 232 Millionen Euro verbesserte Zinsüberschuss.

Heinz Panter wird also im September dieses Jahres nicht nur seine Aufgaben, sondern auch ein gut sortiertes Haus an den bisherigen Geschäftsführer des Sparkassenverbandes Baden-Württemberg, Tilmann Hesselbarth, übergeben. Ob dann schon die LBBW ihren 6,67-prozentigen Anteil an der LBS-Baden-Württemberg abgegeben haben wird, ist derzeit noch offen. In diesem Jahr will die LBS auf den Wachstumspfad zurückkehren, denn 6,5 Milliarden Euro Neugeschäft hat sich die Bausparkasse für 2010 vorgenommen. Davon könnte etwa ein Viertel auf Wohn-Riester entfallen.

Den Optimismus stützen die Januarzahlen. Seit Jahresbeginn sind bereits 521 Millionen Euro Neugeschäft geschrieben

worden – 27 Prozent mehr als im Vorjahresvergleich – und die Darlehenszusagen lagen bei 64 Millionen Euro. (Red.)

Schwäbisch Hall: Licht und Schatten

Neugeschäft insgesamt um 17,6 Prozent auf 33,5 Milliarden Euro, im Inland sogar um 21,2 Prozent auf 25,2 Milliarden Euro eingebrochen, aber Marktführerschaft behauptet, wenn nicht sogar ausgebaut. Das Jahr zwei nach der Finanzkrise hielt für die Bausparkasse Schwäbisch Hall Licht und Schatten bereit. Zwar war klar, dass sich die Rekordergebnisse aus dem Vorjahr 2009 nicht wiederholen lassen würden, allerdings haben die Haller auch die eigenen Planzahlen von rund 28 Milliarden Euro deutlich verfehlt. Das ist ungewöhnlich. Und da ist es nur ein schwacher Trost, dass jene drei Milliarden Euro ziemlich genau dem geschätzten Vorzieheffekt entsprechen, der durch die künftige strengere Zweckbindung der Wohnungsbauprämie ausgelöst wurde.

Dass Schwäbisch Hall den Marktanteil halten konnte, liegt an den ebenfalls zweistelligen Einbrüchen im Neugeschäft der Bausparbranche insgesamt. Im Jahr 2009 verzeichneten die privaten Bausparkassen rund zwei Millionen neue Verträge nach 2,4 Millionen im Vorjahr, die Bausparsumme dieser neuen Verträge reduzierte sich von 62,8 auf rund 56 Milliarden Euro, wie der Branchenverband mitteilte.

Davon profitierte nach eigenen Angaben auch der W&W-Konzern, der seinen Marktanteil von rund neun auf nun 11,5 Prozent ausgeweitet hat und damit auf Platz 2 der privaten Bausparkassen in Deutschland liegt – hinter Schwäbisch Hall, vor dem BHW.

Freuen können sich Haller wie die Branche insgesamt über einen deutlich gestiegenen Spargeldzufluss. Dieser liegt in Schwäbisch Hall mit rund sieben Milliarden Euro um rund zehn Prozent über dem Vorjahresniveau, sodass die Bauspareinlagen der Kunden auf den Rekordwert von 32,2 Milliarden Euro stiegen. Auch in der Baufinanzierung wurde mit knapp zehn Milliarden Euro (plus 18,3 Prozent) der höchste Wert in der Unternehmensgeschichte erzielt.

Schatten wirft ein solches Jahr natürlich auf die Gewinn- und Verlustrechnung.

Der Zinsüberschuss sank um acht Prozent auf 885 Millionen Euro, die Kosten gingen moderat um drei Prozent auf 352 Millionen Euro zurück. Das verbesserte Provisionsergebnis von minus 200 nach minus 220 Millionen Euro spiegelt die niedrigen Zahlungen an den emsigen Vertrieb wider, der 2009 zu 48 Prozent auf die Berater in den Volk- und Raiffeisenbanken und zu 52 Prozent auf den eigenen Außendienst entfiel. Unter dem Strich verbleiben ein um 12,1 Prozent gesunkenes Teilbetriebsergebnis von 333 Millionen Euro, eine Eigenkapitalrendite von 13,6 nach 13,8 Prozent im Vorjahr sowie eine verschlechterte Cost-Income-Ratio von 53,2 (48,9) Prozent.

Gleichzeitig wurde aber der Fonds zur bauspartechnischen Absicherung mit weiteren 90 Millionen Euro dotiert. Mit 965 Millionen Euro insgesamt erreichen die Haller damit erst als zweite Bausparkasse hinter der Deutschen Bank Bausparkasse die gesetzlich vorgegebene Zielgröße von drei Prozent der Bauspareinlagen.

Hinter der Zukunft stehen für Schwäbisch Hall noch kleine Fragezeichen, beispielsweise in Sachen Auslandsgeschäft. Dieses war von der Krise bislang wenig betroffen, ist aber auch nicht ohne weiteres einfach hochzufahren. Dafür bedürfte es längerer Vorlaufzeiten durch die Abhängigkeit von staatlicher Unterstützung in den jeweiligen Ländern und entsprechenden Gesetzen.

Insgesamt ist Vorstandschef Matthias Metz aber nicht bange: „Es gibt keine Signale, dass 2009 einen Strukturwandel darstellt.“ Altersgerechtes Bauen und Investitionen in Nachhaltigkeit und Klimaschutz seien Themen, die die Branche zuversichtlich machen würden.

Auch die demografischen Veränderungen schrecken den Bausparexperten nicht. „Maßgeblich ist nicht die Pro-Kopf-Zahl, sondern die Zahl der Haushalte, und die Singlehaushalte nehmen immer noch zu“, so Metz. Und schließlich gibt es ja noch den Wohn-Riester. Dieser macht immerhin schon zwölf Prozent des gesamten Neugeschäfts der Bausparkasse Schwäbisch Hall aus. Allerdings mahnt auch Metz Verbesserungen beziehungsweise Erweiterungen vor allem bei der Zweckbindung der Wohn-Riester-Verträge an. Das sei jedoch keine große Sache, sondern einfach zu machen. Ob das alles ausreicht, die ambitionierten Wachstumsziele erreichen zu können? 2010 wird erste Indikationen geben. P.O.