

Im Blickfeld

LBS Ost mit Potenzialen

Die Art und Weise, wie die Bausparkassen ihre Geschäftszahlen präsentieren, lässt relativ zuverlässig auf das Selbstbewusstsein und die unternehmerischen Perspektiven des jeweiligen Instituts schließen. So ist es nicht ungewöhnlich, dass einige Kassen ihre Geschäftserfolge gebührend dargeboten wissen wollen. Andere hingegen geben ihre Zahlen der geneigten Öffentlichkeit lediglich in Form einer knappen Pressemitteilung zur Kenntnis.

Zu Letzteren gehörte über viele Jahre die LBS Ostdeutsche Landesbausparkasse AG (LBS Ost). Dass die den ostdeutschen Sparkassen gehörende Bausparkasse diesmal in ihre Zentrale nach Potsdam einlud, um ihre Absatz-, Bilanz- und Ertragszahlen vorzustellen, musste demnach gute Gründe haben.

Ein Grund ist der neue Vorstandsvorsitzende, Werner Schäfer. Im April vergangenen Jahres hatte der Chef der Bördesparkasse, Oschersleben, die Leitung der LBS Ost von Carl Gottfried Rischke übernommen. Jetzt war es für den frischen Mann an der Spitze der Bausparkasse an der Zeit, sich und sein erstes LBS-Geschäftsjahr der Öffentlichkeit vorzustellen. Dabei machte er deutlich, dass er im Bausparen neue Akzente setzen will. Noch enger will er die LBS an die Sparkassenberater heranbringen.

Sein Ziel ist es, den Anteil der Privatgironkonteninhaber mit LBS-Bausparvertrag von aktuell 17,1 Prozent mittelfristig auf durchschnittlich 25 Prozent zu steigern. Dass dies möglich ist, zeigen einzelne bausparaffine Sparkassen, die diesen Wert bereits nachhaltig erreichen. Alle Sparkassen, das weiß auch Schäfer, werden diese Quote jedoch nicht schaffen können oder wollen. Damit dieses Signal zwischen Kap Arkona und Zwickau auch gehört wird, kann öffentliche Aufmerksamkeit nicht schaden.

Ein weiterer Grund für die persönliche Präsentation des Zahlenwerks ist ein historischer. Das abgeschlossene Geschäftsjahr 2009 war das 20. der LBS Ost. Diesen Anlass nutzt sie gerne, um auf die seit zwei Jahrzehnten ungeführte Marktführerschaft im Bausparen in Mecklenburg-Vorpommern, Branden-

burg, Sachsen-Anhalt, Sachsen und dem Ostteil Berlins hinzuweisen. Aktuell rangiert sie mit 41,6 Prozent Marktanteil deutlich vor den Wettbewerbern BHW und Schwäbisch Hall.

Zu verdanken ist dieser Erfolg aber im Wesentlichen den ostdeutschen Sparkassen, die traditionell in ihrem Geschäftsgebiet einen sehr hohen Marktanteil von durchschnittlich 65 Prozent haben. So überrascht es nicht, dass mehr als 90 Prozent des Bauspar-Neugeschäfts aus den Sparkassenfilialen kommen. Dabei trennt die LBS Ost jedoch bewusst nicht zwischen den Verträgen, die in den Geschäftsstellen bei LBS-Außendienstmit-

RouxDeutschland
Advisory & Valuation

IMMOBILIENBEWERTUNG

OBJEKTMANAGEMENT

REVITALISIERUNGSKONZEPTE

Tel. +49.69.7167530

Berlin - Frankfurt / Main
roux-deutschland.de

Unabhängigkeit | Integrität | Kompetenz

arbeitern und bei Sparkassenberatern abgeschlossen werden. Lediglich zehn Prozent der Neuabschlüsse akquiriert der eigene Außendienst außerhalb der Sparkassenkundschaft.

Zwar spricht die LBS angesichts des Brutto-Neugeschäfts von 3,1 Milliarden Euro von einem „guten Jahresergebnis“ 2009, doch bleibt sie mit einem Minus von 21,5 Prozent hinter den Ergebnissen der LBS-Gruppe zurück, die bei der Bausparsumme lediglich einen neunprozentigen Rückgang gegenüber dem von Sonderfaktoren gekennzeichneten Vorjahr verzeichnete.

Vor allem die Änderungen bei der Wohnungsbauprämie hatten zum Jahresende 2008 zu Vorzieheffekten bei allen Bausparkassen geführt – Geschäft, das vor allem in der ersten Jahreshälfte 2009 fehlte. Allerdings ist das 2008 dominierende prämiengetriebene Neugeschäft

tendenziell kleinteiliger als die zur konkreten Baufinanzierung abgeschlossenen Verträge, die 2009 etwa 70 Prozent der Neuabschlüsse ausmachten. Daher nahm die durchschnittliche Bausparsumme (Bruttoneugeschäft) im vergangenen Jahr um 14,2 Prozent auf 19 500 Euro zu, während sie 2008 noch 17 100 Euro betrug. Auch im eingelösten Neugeschäft blieb die LBS Ost mit 2,9 Milliarden Euro um 16,4 Prozent deutlich hinter dem Vorjahr zurück.

Mit elf Prozent haben Riester-Bausparverträge einen noch vergleichsweise überschaubaren Anteil am Neugeschäft. Dass die LBS Ost damit zum Teil hinter den Ergebnissen ihrer Schwesterinstitute bleibt, liegt einerseits an der geringeren Bekanntheit von Wohn-Riester in Ostdeutschland gegenüber den Werten im Westen der Republik.

Andererseits macht sich bei den Wohn-Riester-Abschlüssen die Abhängigkeit der Bausparkasse von den Sparkassen bemerkbar. Diese vermitteln Altersvorsorge-Bausparen in der Regel weniger intensiv als der eigene Außendienst. Wohn-Riester ist für die Bausparkassen aber ein äußerst attraktives Geschäft, nimmt damit doch nicht nur die Kundenbindung zu, sondern auch die Bausparsummen sind deutlich höher. Im Bestand der LBS Ost haben die Verträge eine durchschnittliche Bausparsumme von 27 000 Euro.

In den ersten fünf Monaten 2010 registriert die LBS Ost branchenkonform eine Erholung ihres Neugeschäfts. So stieg die Zahl der Neuabschlüsse um 19,2 Prozent, gemessen an der Bausparsumme von 1,43 Milliarden Euro beträgt der Zuwachs sogar 25,8 Prozent. Zwar stimmt der bisherige Geschäftsverlauf optimistisch, doch warnt der Vorstand vorsorglich, die Entwicklung der ersten Monate auf das Gesamtjahr fortzuschreiben, denn derzeit binde die IT-Umstellung bei den Sparkassen Kapazitäten, die für den Vertrieb nicht zur Verfügung stünden. Dennoch dürfte bis zum Jahresende ein signifikantes Neugeschäftsplus stehen bleiben.

Mittelfristig muss es aber gelingen, mit Riester-Bausparen bei den Sparkassenberatern präserter zu sein und diese Form der Altersvorsorge auch bei den Sparkassenkunden bekannter zu machen, wenn der Neugeschäftsanteil wie geplant auf 20 Prozent angehoben werden soll – keine geringen Aufgaben für den neuen Vorstandsvorsitzenden.

L.H.

AIFM-Richtlinie und die Immobilienwirtschaft

Mit Datum vom 30. April 2009 hat der Währungs- und Wirtschaftsausschuss des Europäischen Parlamentes den ersten offiziellen Entwurf der sogenannten AIFM-Richtlinie vorgelegt. Daraufhin haben sowohl der Rat der Europäischen Union (ECOFIN) als auch der Ausschuss für Wirtschaft und Währung des Europäischen Parlaments (ECON) mehrere überarbeitete Vorschläge zur AIFM-Richtlinie unterbreitet.

Der ECON hat in seiner Sitzung am 17. Mai 2010 seinen Entwurf einer AIFM-Richtlinie verabschiedet. Bereits einen Tag später hat auch der ECOFIN auf Grundlage des spanischen Kompromissvorschlags beschlossen, die offiziellen Verhandlungen mit dem europäischen Parlament mit dem Ziel zu beginnen, die Richtlinie noch im Juli diesen Jahres zu verabschieden.

AIFM steht für „Alternative Investment Fund Manager“ und wird, wenn die Richtlinie wie vorgesehen verabschiedet wird, einen nachhaltigen Einfluss zumindest auf die Fondsbranche und damit auch auf die Immobilienwirtschaft haben. Ausgangspunkt der Richtlinie ist der Wunsch der G-20 Staaten, den Markt für alternative Investments als Folge der Finanzmarktkrise einheitlich zu regulieren und zu beaufsichtigen.

Die vorgesehenen Maßnahmen beziehen sich dabei nicht unmittelbar auf den Investmentfonds, sondern vielmehr auf den Manager des Investmentfonds (AIFM) und sollen dessen Zulassung zur Verwaltung und Administration eines Alternative Investment Funds (AIF) gemeinschaftsweit regeln.

Von einer solchen Regulierung wären nicht nur, wie die weitläufige Meinung ist, Private Equity- und Hedgefonds betroffen, sondern auch deutsche Spezialfonds sowie Offene und Geschlossene Immobilienfonds. Offen ist derzeit, ob von der AIFM-Richtlinie auch REITs, Immobilien-Aktiengesellschaften oder Joint Ventures betroffen sein werden.

Die Kommission hat bei der Erarbeitung der Richtlinie nach dem Grundsatz gearbeitet, dass alle Anlageformen von der Richtlinie erfasst werden und nicht zufälligerweise eine aus dem Anwendungs-

kreis herausfällt. Die Richtlinie gilt daher für alle Fonds, die nicht bereits von der OGAW-Richtlinie (Organismus für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren) erfasst sind. Dieser allumfassende Anwendungsbereich soll aber trotzdem im Wesentlichen nur AIFM treffen, die sich bestimmter „Techniken und Strategien“ bedienen. Darunter werden beispielsweise systematisch eingesetzte hohe Hebeleffekte oder der systematische Erwerb beherrschender Unternehmensbeteiligungen verstanden.

Für kleinere Gesellschaften mit einem Fondsvermögen von 100 Millionen Euro ist eine Freistellung geplant. Diese Freistellung kann sich auf eine Schwelle von 500 Millionen Euro erhöhen, wenn der Fonds nicht hebel-finanziert ist und den Anlegern in den ersten fünf Jahren nach der Gründung kein Kündigungsrecht zusteht.

Eine der entscheidenden Fragen in diesem Zusammenhang wird sein, was unter der „Hebel-finanzierung“ zu verstehen ist. Nach der Richtlinie meint „Hebel-finanzierung“ jede Methode, durch die das Engagement mit dem Einsatz von Krediten, Wertpapierleihen, in Derivate eingebetteten Hebeleffekten oder auf andere Weise erhöht wird.

Legt man die Richtlinie daher nur am Wortlaut aus, so würde die Inanspruchnahme eines Dispositionskredites von einem Euro bei einem Immobilienfonds, der sonst zu 100 Prozent durch Eigenkapital finanziert ist, bereits dazu führen, dass er hebel-finanziert ist und in der Folge die Erleichterungsvorschriften nicht mehr anzuwenden sind.

Der Europäische Rat hält Investitionen in AIF für mit einem so hohen Risiko behaftet, dass zunächst die Zulassung nur zum Vertrieb an professionelle Anleger berechtigen soll. Dies würde bedeuten, dass der Markt nur noch institutionellen Anlegern offensteht.

Um aber gerade bei Dach-Hedgefonds und Immobilienfonds auch die Investitionen von Kleinanlegern möglich zu machen, soll den einzelnen Mitgliedsstaaten die Möglichkeit gegeben werden, durch spezialgesetzliche nationale Regelungen den Vertrieb an Kleinanleger zu gestatten. Hier wird jedoch darauf zu achten sein, dass durch diese Sonderregelungen keine sitzbedingten Diskriminierungen entstehen dürfen.

Weitere Voraussetzungen werden sein, dass der Fonds eine Zulassung des Her-



Zukunfts- vorsorge in ihrer schönsten Form.

Verwirklichen Sie jetzt Ihren Wohntraum: Mit Wohneigentum bauen Sie Ihre Zukunft auf ein solides Fundament. Unsere Berater helfen Ihnen gern, Ihr eigenes Vorsorgemodell zu entwickeln und dabei die volle staatliche Förderung auszuschöpfen. Lassen Sie sich beraten bei den Volksbanken, Raiffeisenbanken oder unseren Außendienstmitarbeitern. Denn keiner bringt mehr Menschen in die eigenen vier Wände als die Nr. 1* – Schwäbisch Hall.

* Bezüglich der Kundenanzahl privater Bausparkassen.

www.schwaebisch-hall.de

Schwäbisch Hall 
Auf diese Steine können Sie bauen

 Im FinanzVerbund der
Volksbanken Raiffeisenbanken

kunftslandes benötigen wird und dass er sein geschäftliches Wirken und die damit verbundenen Geschäftszahlen in weit größerem Maße als bisher offenlegen muss, um damit für eine ausreichende Transparenz zu sorgen.

Die Fonds werden auch eine regelmäßige Bewertung ihrer Assets durchführen müssen, voraussichtlich auf einer jährlichen Basis, wie dies auch jetzt schon für die dem Investmentgesetz unterliegenden Immobiliensondervermögen nach § 77 Abs. 1 S. 4 InvG gilt. Ob diese Bewertung dann durch interne oder aber die viel kostspieligeren externen Gutachter und Bewertungsexperten zu erfolgen hat, ist im Moment noch nicht absehbar. Besonders problematisch gesehen wird zudem die Forderung nach einer unabhängigen Depotbank zur „Verwahrung“ der Vermögenswerte, wie dies bereits nach dem InvG gilt.

Der Verband Geschlossener Immobilienfonds warnt bereits davor, dass durch die geplante AIFM-Richtlinie eine unsachgemäße Regulierung bestimmter Teilmärkte entstehen könnte und auch die anderen Branchenverbände versuchen entsprechenden Einfluss auf das Parlament und den Rat zu nehmen.

Zudem ergeben sich inzwischen weitere Anknüpfungspunkte an den Anwendungsbereich der Richtlinie. Der aktuelle Diskussionsentwurf zur Derivateverordnung der EU-Kommission definiert die AIFM als sogenannte Financial Counterparty mit weitreichenden Verpflichtungen bei Geschäften mit derivativen Finanzinstrumenten.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sich durch die Richtlinie direkt und indirekt einige tiefgreifende Änderungen für die Immobilienwirtschaft ergeben kön-

nen, jedoch wird man abwarten müssen, was am Ende tatsächlich als endgültige Richtlinie verabschiedet wird. Die Tendenz zur stärkeren Regulierung wird sich nicht aufhalten lassen.

*Christoph Geißler, Prokurist, KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft,
München*

Noch nicht Weltmeister

Deutschland hat es unter die ersten zehn geschafft – im Transparenz-Index für gewerbliche Immobilien von Jones Lang Lasalle (JLL). Die Investoren und Bestandshalter, die Händler und Makler, die Asset- und Property-Manager dürfen jubeln. Im Schulnotensystem vom JLL verbesserte Deutschland seinen Durchschnittswert von 1,58 auf 1,38. Glückwunsch zu Platz 10!

Zu verdanken ist dies in erster Linie der weiteren Zunahme der Verfügbarkeit und Verlässlichkeit von Marktdaten, heißt es in der Begründung. Diesen Erfolg reklamierten die brancheneigenen Interessenverbände eilens für sich.

Das ist insofern bemerkenswert, als sich vor allem hiesige professionelle Investoren lange Zeit gegen die Veröffentlichung und Sammlung von relevanten Objekt- und Marktdaten sträubten. Mit der Öffnung des deutschen Immobilienmarktes hielten allerdings internationale, hauptsächlich angelsächsische Gepflogenheiten hinsichtlich der Immobilienbetrachtung und -analyse Einzug und setzten sich zunehmend durch.

An die Transparenz der australischen, kanadischen, neuseeländischen oder schwedischen Immobilienmärkte reichen die deutschen noch längst nicht heran. Zwar gelten die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen insgesamt als sehr transparent und verlässlich, doch bemäkeln die Analysten die auf föderalistische Strukturen zurückzuführenden regionalen Unterschiede, zum Beispiel bei der Höhe der Grunderwerbsteuer und den konkreten Ausgestaltungen der Bauordnungen.

Da Immobilienmärkte jedoch stets lokale Märkte sind, darf durchaus die Frage erlaubt sein, ob mit regionalspezifischen Vorgaben für Immobilieninvestoren und Bauherren den lokalen Gegebenheiten nicht besser entsprochen werden kann, als alles undifferenziert, national zu regeln.

Eine noch bessere Platzierung habe auch der Mangel an Informationen zu Fakten und Praktiken bei der Immobilienfinanzierung verhindert. Vor allem fehlt es im internationalen Vergleich an Daten zu Kreditvolumina und deren Konditionen wie Zinsen und Beleihungswerten, wird gerügt. Tatsächlich „konkurrieren“ in Deutschland verschiedene „Immobilienwerte“, diverse „Bewertungsmethoden“ miteinander. An dieser Stelle kann durchaus noch aus- und aufgeräumt werden.

Auch bei der Kreditregulierung erreicht Deutschland noch nicht die Bestnote. Dabei zeigt gerade die Finanzmarktkrise, dass Länder mit einer konsequenten und gründlichen Risikoüberwachung die Krise weit weniger spüren als Staaten, die noch Kontrolldefizite haben. Die Kredit- und Immobilienwirtschaft, aber auch die Politik bleiben daher weiterhin gefordert – zum volkswirtschaftlichen Nutzen. LH.

Immobilienwerte in Sekunden

Scope24 liefert Ihnen anhand weniger typischer Objekteigenschaften innerhalb von Sekunden einen Immobilienwert.

Im Hintergrund baut Scope24 für Sie eine Datensammlung auf, die mit jedem Fall wächst und Ihnen bessere Werte liefert.

✓ ImmoWertV
✓ BelWertV



Neugierig?

Wir erklären es genauer:

fon 0231 427 888 00

scope@inframation.de



scope 24

www.scope24.de