

Im Blickfeld

Zweitbestes Bausparjahr

Vom Wohneigentum nur zu träumen, reicht immer mehr Deutschen offensichtlich nicht. Sie wollen bauen oder kaufen. Zwei Haupttreiber sind dafür auszumachen: Zum einen hat die Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise viele Menschen verunsichert und zu einer Rückbesinnung auf reale Werte geführt. „Die Immobilie gilt gerade in der heutigen Zeit als attraktive, sichere Anlage und zudem als beliebte Altersvorsorge“, beschreibt der für die Landesbausparkassen im DSGV zuständige Verbandsdirektor, Hartwig Hamm. Zum anderen trauen sich angesichts einer soliden Konjunktur, niedriger Zinsen, moderater Immobilienpreise und stabiler Arbeitsmärkte mehr Menschen zu, Wohneigentum zu erwerben.

Allein die Baugenehmigungen zogen 2011 – wenn auch von einem sehr niedrigen Vorjahresniveau kommend – um 20 Prozent an. Von diesen Umständen profitieren in besonderem Maße die Bausparkassen. „Bausparen steht für Sicherheit und Solidität. Das schätzen die Kunden seit Ausbruch der Finanzmarktkrise noch mehr als früher“, stellt der Vorstandsvorsitzende des Verbandes der privaten Bausparkassen, Andreas J. Zehnder, fest. In der Tat sind die Neugeschäftszahlen der Bausparkassen beachtlich, zumal sie ohne staatlich induzierte Sonderkonjunktur zustande kamen.

Insgesamt wurden 2011 in Deutschland rund 3,3 Millionen Bausparverträge abgeschlossen. Hiervon akquirierten die zwölf noch aktiv Neugeschäft tätigenden privaten Bausparkassen mehr als zwei Millionen Policen und die zehn Landesbausparkassen 1,3 Millionen Abschlüsse. Zusammen repräsentieren die Kontrakte eine Bausparsumme von 100,2 Milliarden Euro – ein Plus von 9,2 Prozent und gleichzeitig das zweitbeste Bausparjahr in der über 80-jährigen Geschichte. Mit einer Bausparsumme von 64,5 Milliarden Euro verzeichneten die privaten Institute eine Steigerung um 9,9 Prozent, während die öffentlich-rechtlichen Bausparkassen mit 35,7 Milliarden Euro um 2,9 Prozent über dem Vorjahr lagen.

Dass dahinter tatsächlich vorwiegend Finanzierungsabsichten stehen, belegt der Anstieg der durchschnittlichen Bausparsumme. In der LBS-Gruppe wurde

mit rund 27 000 Euro pro Vertrag ein Anstieg um 2,5 Prozent und ein neuer Rekordwert verzeichnet.

Von den privaten Bausparkassen wird zudem der neuerliche Anstieg des Spargeldeingangs um 0,7 Prozent auf 18,3 Milliarden Euro konstatiert, obwohl die Verzinsung von Bausparguthaben extrem niedrig ist. Auch dies kann als Indiz dafür gewertet werden, dass die Bausparer mehr Wert auf die Sicherung von niedrigen Darlehenszinsen in der Zukunft als höherer Guthabenrendite heute legen.

Bereits heute nehmen die Baugeldauszahlungen deutlich zu. So verbuchten die privaten Institute einen Zuwachs um 8,2 Prozent auf 23,4 Milliarden Euro. Dies zeigt: Bausparen ist auch in einer Phase historisch niedriger Zinsen für die Interessenten von Wohneigentum hoch attraktiv.

LBS Baden-Württemberg: Zu recht zufrieden

Nein, es gab nicht viel, was Tilmann Hesselbarth die Laune bei der Bilanz-Pressekonferenz der Landesbausparkasse Baden-Württemberg verderben konnte. Brüssel mit aus seiner Sicht überzogenen Forderungen vielleicht. Man könne das risikoarme Geschäftsmodell aus Bauspar einlagen einsammeln und Finanzierungen an Häuslebauer ausreichen doch nicht mit dem von international agierenden und investierenden Bankkonzernen gleichstellen. Genau das tut die Kommission aber beispielsweise bei der Einlagensicherung. Aber warum sich darüber lange aufregen? – bringe doch nichts.

Selbst Überlegungen hinsichtlich möglicher Synergiepotenziale, hinsichtlich der Zusammenlegung der immer noch zehn Landesbausparkassen innerhalb der S-Finanzgruppe ringen dem gelernten Sparkassen-Mann höchstens ein Lächeln ab. Natürlich müsse die S-Finanzgruppe immer an ihrer Wettbewerbsfähigkeit arbeiten. Aber die Fusion der LBS bringe auf der Kostenseite nicht so viel wie versprochen und vom Markt her kaum etwas. Alle Institute stünden betriebswirtschaftlich gut da, seien in ihren jeweiligen Regionen Marktführer oder sehr nahe dran an diesem und erzielten ihre Erfolge durch die Verwurzelung in eben jenen Regionen und den dort an-

sässigen Sparkassen. Da helfe ein bundesweiter Antritt nicht weiter.

Die Bundesgeschäftsstelle der Landesbausparkassen gibt den Marktanteil der zehn Institute bei neuen Bausparverträgen mit 39 Prozent an, was die klare Marktführerschaft vor den emsigen Schwäbisch Hallern aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe bedeutet.

Das war es dann aber auch schon. Ansonsten blickt der LBS-Chef Baden-Württembergs ausgesprochen zufrieden zurück und voraus. Im ersten Jahr, nachdem er das Amt von Heinz Panter übernommen hat, stehen fast überall Rekorde. Dank der Wiederbelebung des Wohnungsbaus und den attraktiven Tarifen angesichts der Niedrigzinsphase stiegen die Auszahlungen im Kreditgeschäft um 12,8 Prozent auf den neuen Unternehmensrekord von 1,26 Milliarden Euro.

Davon entfallen 340 Millionen Euro auf die Auszahlung von Bauspardarlehen und 870 Millionen Euro auf Vor- und Zwischenfinanzierungen. 33 Prozent der Auszahlungen kamen bereits aus den erst vor einigen Jahren eingeführten Niedrigzinstarifen. Rechnet man noch die ausgereichten Bausparguthaben hinzu, kommt die LBS Baden-Württemberg auf Auszahlungen von insgesamt 2,32 Milliarden Euro. Laut einer Marktforschung kommt das Institut auf einen Anteil von 49 Prozent bei den privaten Baufinanzierungen im „Ländle“.

Im Bruttoneugeschäft ging die Zahl der neuen Verträge zwar leicht um 0,7 Prozent auf 206 000 Verträge zurück, allerdings stieg die Bausparsumme leicht um 0,5 Prozent auf 6,81 Milliarden Euro, den besten Wert seit acht Jahren. Über 52 Prozent vermittelten die Sparkassen, gut ein Viertel der LBS-eigene Außendienst, den Rest trägt das Gemeinschaftsgeschäft bei, in dem der Außendienst im Namen der Sparkassen/BW-Bank akquiriert. Der Anspruch als „Finanzierer-Bausparkasse“ zeigt sich auch bei den Neuabschlüssen – über 60 Prozent kommen aus Tarifen mit hohen Bausparsummen und festgeschriebenen Zinsen bis Laufzeitende. Die Einlösungsquote lag 2011 bei 95 Prozent.

Für 2012 peilt die Landesbausparkasse ein Bruttoneugeschäft von stolzen 7,1 Milliarden Euro an. Dafür gebe es aber zwei Nebenbedingungen, so Hesselbarth,

und zwar interne. Die Qualität müsse hoch bleiben („keine Luftgeschäfte“) und man werde keineswegs in der Betriebswirtschaft nachlassen („keine Grenztarife“). So werden auch die Träger zufriedengestellt, was in der Sparkassen-Finanzgruppe „nicht überall mehr State-of-the-Art“ sei. P.O.

Frostiger Frühling für Fonds

Eigentlich hätten die ersten Wochen des Jahres für die Anlageform der Offenen Immobilienfonds eine Zeit der Zuversicht sein sollen. Immerhin verbreiteten noch in den letzten Monaten des Vorjahres zwei der „eingefrorenen“ Fonds, dass sie noch vor dem Jahreswechsel wieder öffnen wollen, also die Anteilsrücknahmen nicht mehr ausgesetzt sein sollten. Doch die Hoffnungen der Anleger wurden – wieder einmal – enttäuscht und das ohnehin angekratzte Image der Fondsbranche hat – wieder einmal – schwer gelitten.

Und das Leiden geht weiter, denn den Fonds steht ein frostiger Frühling bevor. Im Mai müssen gleich fünf Offene Immobilienfonds Farbe bekennen und sich zwischen Wiedereröffnung oder Auflösung entscheiden. Dann entscheidet sich das Schicksal von rund 17 Milliarden Euro Anlegergeldern. Das Problem: Jeder Fondstod lässt die Anleger an der Vitalität der übrigen Artverwandten noch stärker zweifeln. Fällt einer, fallen auch die anderen „geschlossenen“ Offenen Fonds – so lautet die Logik panischer Investoren. Wer könnte ihnen das verübeln, haben doch die Fondsanbieter selbst jede neuerliche Aussetzung der Anteilsrücknahme gerne damit begründet, dass die Nicht-Wiedereröffnung anderer Fonds ihre Anleger ebenfalls – aber selbstverständlich völlig zu unrecht – verunsichert habe.

Mittlerweile wachsen auch in der Fondsbranche selbst die Zweifel an einer fristgerechten Wiedereröffnung der ausgesetzten Fonds. Investoren mit dringendem Liquiditätsbedarf dürften den Fondsausstieg zwar über die Börse gesucht haben, doch genau das ist die Krux. Denn wer die Fondsanteile bereits mit Abschlag auf dem Parkett aufgelesen hat, ist wohl kaum ein langfristig orientierter Anleger, sondern spekuliert auf

eine schnelle Liquidation, weil er finanziell seinen „Schnitt“ schon gemacht hat.

Auch für die „offenen“ Offenen Immobilienfonds nimmt die Ansteckungsgefahr zu. Denn jede schlechte Nachricht stellt die Anlageform an sich in Frage, gab kürzlich auch der Immobilienvorstand der Deka Bank, Matthias Danne, zu. Trotzdem ist ihm um die Deka- und Westinvest-Fonds nicht bange. Zum einen stützt sich sein Haus mit den Sparkassen auf einen verlässlichen Vertrieb, der gerne mehr Fondsanteile verkaufen würde, als Deka Immobilien anbietet, erklärte er, zum anderen sind die Publikumsfonds nach schmerzhaften Erfahrungen in der Vergangenheit heute exklusiv für Privatkunden.

Allerdings zeigt der Fondsabsatz des vergangenen Jahres, dass auch die vermeintlich fitten Offenen Immobilienfonds angreifbar sind. Als nach dem Reaktorunglück in Japan die Union Investment ihren Globalfonds am 17. März 2011 temporär aussetzte, hat das die ebenfalls in Japan investierten Fonds von Deka und RREEF kalt erwischt. Daneben zufolge brach der Fondsabsatz ein, aus dem Globalfonds flossen sogar massiv Mittel ab. Erst im September habe der Absatz wieder soweit Tritt gefasst, dass alle Fonds mit einem insgesamt positiven Nettoabsatz aus dem Jahr 2011 gingen und zum Jahresultimo zusammen ein Nettomittelzufluss von 502 Millionen Euro übrigblieb.

Noch hält die positive Entwicklung an. Allein im Januar dieses Jahres wurden für die Fonds Deka-Immobilien Europa, Deka-Immobilien Global und Westinvest Interselect zusammen rund 400 Millionen Euro eingesammelt. Im Vorjahr waren 320 Millionen Euro, 2010 aber 415 Millionen Euro gewesen. Immerhin sind Ausschüttungen in Höhe von 270 Millionen Euro als Wiederanlage in die Deka-Fonds zurückgeflossen. Der Nettomittelabsatz erhöhte sich um 25 Prozent. Damit haben die Sparkassen bereits im ersten Monat die zugewiesenen Kontingente zu 45 Prozent ausgeschöpft.

Für die Publikumsfonds eingekauft hat die Deka-Immobilien 2011 für immerhin rund eine Milliarde Euro, aber nur für 300 Millionen Euro Liegenschaften veräußert. Diese 1,3 Milliarden Euro Transaktionsvolumen verteilten sich auf 39 Objekte. Zum Vergleich: RREEF erwarb im

gleichen Zeitraum für seine beiden Grundbesitz-Fonds fünf Objekte für rund 404 Millionen Euro und verkaufte sechs Immobilien im Wert von 715 Millionen Euro.

Deka investierte im vergangenen Jahr 340 Millionen Euro in die Aufwertung von elf Objekten und akquirierte Mietverträge im Wert von 192 Millionen Euro. Zudem wurden Immobilienfinanzierungen in Höhe von den 3,4 Milliarden Euro arrangiert, von denen immerhin 1,5 Milliarden Euro an Konsortialpartner respektive über Fonds ausplatziert wurden.

Für die Immobiliensparte der Deka Bank war 2011 zwar durchaus ein turbulentes, wengleich erfolgreiches Jahr. 2012 wird für die Offenen Immobilienfonds zum Jahr der Entscheidung, denn spätestens im Mai wird sich auch zeigen, welche Zukunft die Anlageform hat, wie gut die großen Kapitalanlagegesellschaften eine mögliche Vertrauenskrise managen können und wie nachhaltig die Anleger an das Produkt glauben. L.H.

Bayern-LB: Wildern im Revier

Dass die WestLB keine Zukunft hat, lockt Wettbewerber ins Revier. Unter denen, die sich in den einstigen Domänen der Düsseldorfer ihre Claims sichern wollen, sind – wen wundert es – auch andere Landesbanken. Dass diese sich in der Vergangenheit gerne als „befreundet“ bezeichneten, war im wettbewerbsintensiven deutschen Bankenmarkt unglaublich. Ein Regionalprinzip wie bei den Sparkassen gilt hier nicht.

So wildert die Bayerische Landesbank bereits seit Ende 2010 von ihrer Düsseldorfer Niederlassung aus in Nordrhein-Westfalen. Bislang war nur das Mittelstandsgeschäft für die Bayern interessant, doch seit die Zerschlagung der WestLB beschlossen ist, werden auch in weiteren Geschäftsfeldern Chancen gewittert.

Vom Schicksal der WestLB ist auch die unverkäufliche Westdeutsche Immobilienbank betroffen. Für deren internationales Portfolio mochte sich zwar bislang kein Investor erwärmen, doch sind gewerbliche Immobilienfinanzierungen in

Im Blickfeld

Nordrhein-Westfalen aus Sicht der Bayern-LB durchaus von Interesse. Zumindest werden Neukredite als so lohnend betrachtet, dass Anfang Februar 2012 eine eigene Immobilien-Vertriebsseinheit in Düsseldorf eröffnet wurde. Schon im vergangenen Herbst war das in der Region kundige Personal von der DG Hyp und der SEB abgeworben worden.

Als Zielkunden haben die Bayern institutionelle und private Investoren in Büro-, Einzelhandels- und Wohngebäude erkorren, aber auch Projektentwickler stehen im Fokus. Gesucht werden Finanzierungsmöglichkeiten ab etwa zehn Millionen Euro Kreditvolumen.

Wenn landauf, landab schon über klemmende Kredite geklagt wird, kann es dann zugelassen werden, wenn das landesbankliche Finanzierungsangebot in Deutschlands bevölkerungsreichstes Bundesland nachlässt? Ist der Münchener Vorstoß an Rhein und Ruhr womöglich doch ein Freundschaftsdienst? Wohl kaum. Auch die Bayern-LB muss ihr Geschäftsmodell überarbeiten und sich vor allem im Inland ihren Markt und ihre Zukunft suchen. L.H.

BHW behauptet sich

Entgegen manchen Unkenrufen hat sich die zum Deutsche-Bank-Konzern gehörende BHW im wettbewerbsintensiven Bausparkmarkt behauptet. Mehr noch: Die Hamelner Bausparkasse gewann im zurückliegenden Geschäftsjahr mehr als 166 000 neue Kunden hinzu. Vor allem in den Postbankfilialen fielen die Neugeschäftszuwächse kräftig aus.

Als Gründe nennt das Unternehmen zum einen den Zukauf von über 200 weiteren Geschäftsstellen und zum anderen die Erweiterung seiner Tarifstruktur. Hinzu kommt, dass über die Kooperationspartner verstärkt mit Bauspardarlehen kombinierte Immobilienfinanzierungen vermittelt wurden. Hauptvertriebsweg bleiben aber die rund 4 000 Berater des mobilen Außendienstes, auf die 80 Prozent des Bausparneugeschäfts entfallen.

Insgesamt wurden im Jahr 2011 mehr als 360 000 Bausparverträge neu abgeschlossen. Diese stehen für eine Bausparsumme von rund 13,0 Milliarden Euro.

Gegenüber dem Bruttoneugeschäftsergebnis des Vorjahres in Höhe von 12,1 Milliarden Euro entspricht das einem Zuwachs um 6,9 Prozent, womit BHW stärker als der Markt zulegen konnte. Dabei registrieren auch die Hamelner einen Anstieg der Bausparsumme pro Vertrag. Mit 36 000 Euro lag die durchschnittliche Bausparsumme um 5,9 Prozent über dem Vorjahr, als sie etwa 34 000 Euro betragen hatte.

Durch vollständige Zahlung der Abschlussgebühr eingelöst wurden rund 319 000 Policen – ein Plus von 6,6 Prozent. Mit einem Volumen von 10,8 Milliarden Euro übertraf das Nettoneugeschäft den Vorjahresstand von 9,6 Milliarden Euro sogar um 12,3 Prozent. Somit hat BHW am gesamten Bausparkmarkt einen leicht gestiegenen Anteil von 10,8 Prozent.

Während in den vergangenen Jahren Wohn-Riester-Verträge einen deutlich geringeren Anteil am Neugeschäft hatten als bei den unmittelbaren Wettbewerbern, holte BHW 2011 deutlich auf. Mit einer Bausparsumme von 1,1 Milliarden Euro wurde der Absatz von Altersvorsorgepolicen um 69 Prozent gesteigert, sodass sie 8,8 Prozent des Bausparabsatzes ausmachten.

Profitiert hat die Bausparkasse auch von der hohen Nachfrage nach Baufinanzierungen, die im Berichtsjahr um 9,1 Prozent auf über 5,7 Milliarden Euro stiegen. Davon waren 4,46 Milliarden Euro außerkollektives Geschäft – ein Plus von 9,8 Prozent. Dass sich gleichzeitig die Auszahlungen der Bauspardarlehen um 6,5 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro erhöhten, ist dem Umstand zuzuschreiben, dass jetzt Verträge mit niedrigeren Darlehenszinsen zuteilungsfähig werden.

Entsprechende Tarife sind vor Jahren eingeführt worden, weil Bauspardarlehen zwischenzeitlich teurer waren als Hypotheken. Zwar hat sich am Zinsumfeld kaum etwas verändert, doch bieten heute in die Darlehensphase kommende Bausparverträge wieder Konditionen, die mit Bankkrediten konkurrieren können. Das geht jedoch nur, wenn gleichzeitig die Guthabenzinsen sinken. Dem Bausparen hat das – wie auch die Ergebnisse von BHW beweisen – aber offensichtlich nicht geschadet. Im Gegenteil. Bausparen bleibt beliebt. L.H.

Deutsche Angst

Der Boom an den deutschen Wohnungsmärkten ist eigentlich ein Grund zur Freude. Viele Marktbeobachter sehen in steigenden Preisen jedoch in erster Linie eine Gelegenheit, Essig in den Wein zu schütten. Das Gespenst von der Preisblase geht um. Und schon fragen sich besorgte Käufer, ob sie nicht vielleicht doch auf das falsche Pferd gesetzt und zu teuer eingekauft haben. Dabei sind die Preise für deutsche Bestandswohnungen in den vergangenen zwölf Monaten im Schnitt nur um etwas mehr als zwei Prozent gestiegen. Für die letzten fünf Jahre liegt die durchschnittliche Teuerung von deutschen Wohnungen bei nur 1,1 Prozent per annum. Und zwischen 2002 und 2006 gingen die Preise sogar um 0,8 Prozent per annum zurück. Das heißt: Selbst wenn wir in einigen Städten punktuell zweistellige Steigerungsraten sehen, haben wir das Niveau von vor zehn Jahren oft noch nicht überstritten. Mit Blick auf die Entwicklung von Einkommen und Mieten lässt sich sogar sagen, dass deutsche Wohnungen heute um 20 Prozent unter Wert gehandelt werden.

Ebenfalls übertrieben ist die weit verbreitete Angst vor den demografischen Risiken. Trotz insgesamt rückläufiger Bevölkerung wird die Zahl der Haushalte in den kommenden zehn Jahren weiter wachsen und es wird wenigstens weitere zehn Jahre dauern, bis die Haushaltzahlen in Deutschland wieder auf das heutige Niveau absinken. Wer heute in einer Wachstumsregion kauft, muss sich somit kaum mit der künftigen Bevölkerungsentwicklung befassen, es sei denn die avisierte Wohnung liegt im fünften Stock und hat keinen Aufzug. Trotz solcher Argumente für die Stabilität des deutschen Immobilienmarktes werden wir jedoch wohl weiter mit Stimmungsschwankungen bei Käufern und Marktbeobachtern leben müssen. Denn der derzeitige Wohnungsboom ist wesentlich durch die Angst vor der Inflation getrieben. Mit der Unterschrift unter den Kaufvertrag haben viele Anleger ihre Inflationsangst mit der Angst vor einer Immobilienblase vertauscht. Ein nüchterner Blick auf die Preisentwicklung könnte sie beruhigen.

*Manfred Binsfeld,
Teamleiter Real Estate, Feri Euro-Rating
Services AG, Bad Homburg*