

## Im Blickfeld

### Wüstenrot: Rekord, Zurückhaltung, Zuversicht

Während sich der W & W-Konzern für das abgelaufene Geschäftsjahr über ein Rekordergebnis freuen kann, sind bei der Bausparkasse Wüstenrot sichtbare Zeichen der Zurückhaltung und der niedrigen Zinsen zu konstatieren. Das Brutto-neugeschäft nach Bausparsumme sank auf 13,7 Millionen Euro und verfehlte damit den Rekordwert des Vorjahres von 15,4 Milliarden Euro deutlich. Eine Überraschung ist dies aber nicht, denn das Vorjahr profitierte stark von Sondereffekten aus Tarifumstellungen. Damals hatten sich Kunden noch höher verzinsten Verträge gesichert, die die Bausparkasse später eingestellt hatte.

Nun stehen Finanzierertarife im Vordergrund mit Darlehenszinsen, die ebenfalls einen Rekord darstellen, denn noch nie in der Geschichte der ältesten deutschen Bausparkasse waren diese so niedrig wie derzeit. Trotzdem stagnierten die Darlehenszusagen allein der Bausparkasse Wüstenrot bei 3,5 Milliarden Euro (im Vorjahr 3,6 Milliarden Euro), sei es dem Wettbewerb geschuldet oder einer gewissen Auswahl bei den Geschäften. Konzernübergreifend wurden von allen Gesellschaften (Bausparkasse, Bank, Versicherung) rund 4,7 Milliarden Euro vermittelt; nach 5 Milliarden Euro im Jahr 2013. Davon entfielen 832 Millionen Euro auf das im Jahr 2013 eingeführte Baufinanzierungsportal, während von den Konzerngesellschaften lediglich 3,9 Milliarden Euro vergeben wurden. Im Vorjahr waren es noch 4,6 Milliarden Euro. Doch die wachsende Bedeutung des technischen Vertriebskanals zeigt sich nicht nur am vermittelten Volumen: Rund 55 Prozent aller Darlehensanträge gingen dabei voll digital über das Portal ein, was zur Folge hatte, dass zum einen die Ablehnungsquote von früher gut 25 Prozent auf rund 10 Prozent gesenkt und zum anderen der Bearbeitungszeitraum auf nur noch etwa 5 Tage reduziert werden konnte.

Zurück zum Bausparen: Im Netto-Neugeschäft erzielte die Bausparkasse eine Bausparsumme von 11,5 Milliarden Euro, nach 12,8 Milliarden Euro im Jahr 2013. Laut Unternehmensangaben lag die Netto-Neugeschäftsentwicklung erneut über dem Branchendurchschnitt, womit die Wüstenrot Bausparkasse Marktanteile

hinzugewinnen und ihren zweiten Platz unter den deutschen Bausparkassen hinter dem Branchenprimus Schwäbisch Hall festigen konnte.

Sehr erfreulich verlief das Geschäft des Konzerns. Vorstandsvorsitzender Alexander Erdland spricht nicht ohne Stolz von „einem starken Jahr in der Geschichte der W & W-Gruppe“. Der IFRS-Jahresüberschuss von 242 Millionen Euro (155 Millionen Euro im Vorjahr) ist nicht nur ein Rekord, sondern übertrifft darüber hinaus die eigene Ergebnisprognose von 180 Millionen Euro für 2014 um ein gutes Drittel. Hierzu haben alle drei Konzernsparten beigetragen: Das Segment Bauspar/Bank erzielte 52 Millionen Euro und übertraf den Vorjahreswert um 20 Millionen Euro. Der Bereich Schaden/Unfallversicherung hat mit 128 Millionen Euro nach 50,5 Millionen Euro die größte Steigerung verbucht. Und auch die Personenversicherung konnte trotz der Diskussionen um die Zukunft der Lebensversicherung mit 46 Millionen Euro nach 44,3 Millionen Euro noch ein kleines Plus verzeichnen. Insgesamt verbuchte die Württembergische Bruttobeiträge von 4,03 Milliarden Euro und übertraf damit erstmals die Vier-Milliarden-Marke.

Erfreut zeigte sich Erdland über die Erfolge des Programms „W & W 2015“, das bereits 2014 weitestgehend abgeschlossen werden konnte und seine Wirkung auf der Kostenseite entfaltet: Der Ergebnisbeitrag liegt bei rund 150 Millionen Euro nach Steuern und damit im oberen Ende des Zielkorridors von 120 bis 160 Millionen Euro. Doch Erdland wäre nicht Erdland, wenn er nicht weiter antreiben würde: Das nächste Programm „W & W 2020“ ist schon aufgesetzt, das sich unter anderem der Verzahnung des Online- und Offline-Angebots widmet. W & W soll so langfristig pro Jahr mindestens 220 Millionen Euro nach Steuern verdienen. Für 2015 liegt die Latte mit erwarteten 200 Millionen Euro da schon ziemlich nah dran. P.O.

### Abschied von der dreigeteilten Wohnbiografie

Der Wohnungsmarkt ist durch den gesellschaftlichen Wandel und die sich ändernden Ansprüche der Nutzer sehr stark im Wandel. Dabei ist es – anders als oft angenommen – nicht in erster Linie

die zunehmende Zahl der Senioren, auf die die Wohnungswirtschaft künftig Rücksicht nehmen muss. Viel wichtiger ist folgende Entwicklung: Es gibt immer seltener die klassisch dreigeteilte „Wohnbiografie“, bei der jemand die Phasen Jugend, Erwachsenenphase und Alter jeweils nach einem bestimmten Muster durchläuft und erst in einer Wohngemeinschaft, dann in einem Einfamilienhaus und schließlich in einer kleinen Wohnung oder im Seniorenheim lebt.

Heute werden Lebensläufe immer unberechenbarer, aus linearen Biografien werden parallel und sprungweise verlaufende Multigrafien und entsprechend verändern sich auch die Wohnbedürfnisse im Laufe eines Lebens mehrfach. Es gibt 50-jährige Singles mit ähnlichen Ansprüchen an eine Wohnung wie Alleinlebende Mitte 20 sie haben und es gibt 70-Jährige, die in einer Wohngemeinschaft leben. Auch die Studie „Zukunft des Wohnens – die zentralen Trends bis 2025“ vom Zukunftsinstitut in Wien kommt zu dem Schluss, dass Immobilienunternehmen künftig vor allem Wohnungsangebote konzipieren müssen, die sich „an Lebensphasen orientieren und das Versprechen eines leichten Wechsels integrieren“.

So muss bereits bei der Planung von Wohngebäuden bedacht werden, dass aus Familien Alleinwohnende werden können oder dass Patchwork-Familien entstehen. Flexible Wände ermöglichen einen leichten Umbau, indem zum Beispiel aus einer großen Wohnung zwei kleinere gemacht werden können oder umgekehrt. Moderne Grundrisse sind recht offen gehalten und enthalten kaum noch vordefinierte Räume. Die Architektur gibt nur noch den Rahmen vor und überlässt die Struktur und Einteilung verschiedener Wohnzonen den Bewohnern.

Immer häufiger kommt es vor, dass das private Bad halboffen an das Schlafzimmer gebaut wird, die beiden ehemals getrennten Räume verschmelzen zur „Intimzone“. Für Besucher gibt es heute fast immer ein separates Bad, oft auch mit Dusche. Was praktisch gar nicht mehr gebaut wird ist ein großzügiger Flur, weil der als Fläche ohne Nutzen wahrgenommen wird. Heute betritt man meistens zunächst einen nur kleinen Empfangsbereich mit Garderobe, an den sich der Wohnbereich direkt anschließt.

Die Küche ist durch die heute übliche Verschmelzung mit den Wohnräumen quasi zu ihrer ursprünglichen Intention zurückgekehrt. Über Jahrhunderte hinweg war sie der zentrale Ort des häuslichen Lebens, wo die Grundbedürfnisse des Menschen nach gutem Essen und nach Geborgenheit befriedigt wurden. Gefragt sind heute große Wohnküchen, in denen erst gemeinschaftlich gekocht und dann zusammen gegessen wird. Die Wohnküche dient außerdem in vielen Haushalten als Managementzentrale der Familie und ist der kommunikativste Ort im Haus. Und das wiederum ist bei Patchwork-Familien genauso der Fall wie bei Wohngemeinschaften junger Studenten.

*Nils Olov Boback, Geschäftsführer,  
NCC Deutschland, Fürstenwalde*

## Der Frankfurter Markt ist gesund...

... nur die Stimmung ist schlecht. Das war vor kurzer Zeit noch umgekehrt. Diese Aussage von Daniel Milkus, Head of Branch Office, Frankfurt am Main, fasst die Ergebnisse des City Reports Region Frankfurt am Main von Aengevelt Immobilien gut zusammen. Nicht, dass die Stimmung auf der Präsentation schlecht gewesen wäre, im Gegenteil: Dr. Wulff O. Aengevelt freute sich, durfte er doch auf den Tag der Präsentation genau den 105. Geburtstag des Unternehmens feiern. Das nur nebenbei.

Der Markt ist gesund soll zunächst heißen, der Frankfurter Büromarkt, der seit Generationen zu den gefragtesten Immobilienmärkten in Deutschland und der Welt gehört, befindet sich in einer stabilen Verfassung – auch wenn der Büroflächenumsatz 2014 gegenüber dem Vorjahr um 80 000 Quadratmeter auf 365 000 Quadratmeter zurückgegangen ist. Ausschlaggebend war die geringere Anzahl großvolumiger Abschlüsse. Im Gegenzug kann das Jahr 2014 mit zahlreichen Vertragsverlängerungen punkten. Trotz der Neubautätigkeit ging die nominelle Angebotsreserve im vergangenen Jahr um 120 000 Quadratmeter auf 1,46 Millionen Quadratmeter zurück, die Leerstandsquote verringerte sich per Anfang 2015 um 1,1 Prozent gegenüber dem Vorjahresbeginn auf 11,9 Prozent des Gesamtbestandes von 12,2 Millionen Quadratmeter Büro-

fläche. Die Spitzenmieten stiegen moderat von 37 Euro pro Quadratmeter auf 38 Euro in den Toplagen. Allerdings rangiert die Mainmetropole im Vergleich mit den übrigen Big 5, Berlin, Düsseldorf, Hamburg und München, gemessen am aktiven Angebotsüberhang, der sich aus der Leerstandsquote abzüglich der Fluktuationsreserve, dem Angebot an Untermietfläche und den Marktleihen (Büroflächen in Objekten, die seit mindestens 5 Jahren zu mehr als 50 Prozent leer stehen) ergibt, auf dem letzten Platz. Die Prognose für das Jahr 2015 tendiert zu einem wieder steigenden Büroflächenumsatz in Richtung von 400 000 Quadratmetern.

Der Frankfurter Einzelhandelsmarkt hat dagegen Steigerungspotenzial. Trotz der zweithöchsten Spitzenmiete im Big-7-Vergleich bezogen auf Einzelhandelsstandorte von 320 Euro pro Quadratmeter, die die hohe Nachfrage der Filialisten reflektiert, ist Frankfurt hinsichtlich des Kaufkraftniveaus lediglich im unteren Mittelfeld positioniert: Mit einer Kaufkraftkennziffer (Index: Deutschland = 100) von 110 im Jahr 2014 liegt Frankfurt zwar auf Platz 3, mit den zwei weiteren determinierenden Faktoren, einer Umsatzkennziffer von 122 und Zentralität von 111, allerdings jeweils nur auf Platz 6.

Am Frankfurter Grundstücksmarkt befindet sich das konventionelle Transaktionsvolumen aus Immobilienverkäufen auf einem hohen Niveau. Gegenüber 2013 (rund 4,17 Milliarden Euro) stieg der Umsatz um 38 Prozent und erreicht im Jahr 2014 rund 5,77 Milliarden Euro – das ist bezüglich der Asset Deals das dritthöchste Resultat innerhalb der letzten 20 Jahre. Rechnet man das Volumen aus Share Deals, das wie schon 2013 mit zwei Milliarden Euro zu Buche schlug, hinzu, beläuft sich der Gesamtimmobilienumsatz im Jahr 2014 auf rund 7,8 Milliarden Euro und liegt 1,6 Milliarden Euro beziehungsweise 26 Prozent oberhalb des Vorjahreswertes, womit letztlich das beste Transaktionsergebnis seit dem Rekordjahr 2007 (und 9,2 Milliarden Euro) markiert wird. „Schuld“ an der hohen Quote an Share Deals von 35,5 Prozent des konventionellen Marktvolumens ist die innerhalb der letzten drei bis vier Jahre enorm gestiegene Grunderwerbssteuer, die beim Verkauf von Unternehmens- oder Gesellschaftsan- teilen wegfällt.

Die konventionellen Wohn- und Gewerbeinvestmentdeals haben im Jahr 2014 ein Umsatzvolumen von rund 3,73 Milliarden Euro erreicht, was gegenüber dem Vorjahr (2,21 Milliarden Euro) einem Wachstum von 69 Prozent entspricht. Im Bereich Gewerbeinvestments konnte ein Umsatzwachstum von 95 Prozent erzielt werden (2014: 2,96 Milliarden Euro gegenüber 1,51 Milliarden Euro 2013). Der größte Anteil wurde im Rahmen von Bürohaustransaktionen getätigt. Die höchsten relativen Umsatzzuwächse hingegen wurden im Bereich Handels- und Hotelimmobilien analysiert; das Marktvolumen stieg im Jahr 2014 auf 930 Millionen Euro und versechsfachte damit das Ergebnis von 2013 mit rund 155 Millionen Euro, während im Gewerbe- und Industrieimmobilienbereich ein Rückgang des Transaktionsvolumens von 334 Millionen Euro im Jahr 2013 auf lediglich rund 170 Millionen Euro im Jahr 2014 zu verzeichnen ist. Im Bereich Wohninvestments konnten immerhin 11 Prozent mehr Umsatz generiert werden (rund 776 Millionen Euro gegenüber 699 Millionen im Jahr 2013), womit das zweithöchste Umsatzniveau nach dem Rekordjahr 2007 (931 Millionen Euro) markiert werden konnte. Auch auf dem Frankfurter Investmentmarkt sind noch einmal rund 2,05 Milliarden Euro hinzuzurechnen, die aus Share Deals gewonnen werden konnten. Das gesamte Marktvolumen schlägt also mit 5,8 Milliarden Euro im Jahr 2014 zu Buche und legt zum Vorjahr rund 1,6 Milliarden Euro zu.

Das Renditeniveau hat sich im Jahresverlauf moderat sinkend entwickelt. Erzielten Büroobjekte beziehungsweise gemischt genutzte Büro- und Geschäftshäuser in City-Lagen Anfang 2014 Anfangsrenditen zwischen 4,6 und 6 Prozent, gaben diese im Jahresverlauf im Spitzenrenditebereich aufgrund der Konzentration der Nachfrage auf Toplagen und Fokussierung auf Core-Objekte mit langfristigen Mietverträgen um 10 Basispunkte auf 4,5 Prozent nach. Für Wohn- und Geschäftshäuser lagen die Anfangsrenditen zu Beginn des Jahres 2014 zwischen 5,2 und 6 Prozent, Anfang 2015 aufgrund des anziehenden Preisniveaus zwischen 4,9 und 6 Prozent. Für 2015 gehen die Experten insgesamt aufgrund des Mangels an marktadäquaten Alternativen innerhalb des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes von einer hohen Nachfrage nach sicherheitsorientierten Immobilieninvestments aus. mb