Im Blickfeld

Der Pfandbrief... wird nie langweilig

Er ist das Vorzeigeprodukt des deutschen Kapitalmarktes. Es ergeht kaum eine gesetzliche oder aufsichtsrechtliche Regelung, die keine Sonderbehandlung für ihn vorsieht. Die hat er sich aufgrund der Sicherungsmaßnahmen – die zum Schutze der Investoren geschaffen wurden und regelmäßig verbessert werden – auch verdient. Einen großen Anteil, dass dies so ist, hat der Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp). Auch mit Blick auf die Harmonisierung der Pfandbriefgesetzgebung in Europa scheint es wiederum zu gelingen, größte Teile der deutschen Standards und Qualitätsstandards zu verteidigen und als allgemeines Recht zu etablieren. Einer von der europäischen Bankenaufsicht EBA im Auftrag der EU-Kommission erstellten Studie mit „Best Practise Empfehlungen" zufolge sind rund 90 Prozent der Vorschläge den deutschen Regelungen sehr ähnlich.

Hinsichtlich der möglichen Varianten eines einheitlichen europäischen gesetzlichen Rahmens bevorzugen die vdp-Verantwortlichen die „Minimum-Version" und sehen diese auch als die wahrscheinlich in der Praxis umgesetzte an. Hierbei würde es relativ hohe Mindeststandards geben, weitergehende (nationale) Regelungen blieben aber erlaubt. Demgegenüber steht die „Maximum-Version", nach der es eine Begrenzung der Qualitäts-Standards nach oben geben würde. Je nachdem, wie diese Standards ausfallen, müsste der deutsche Pfandbrief eventuell sogar „abrüsten". Aus Sicht des vdp ist diese Variante aufgrund der je nach Land unterschiedlichen Insolvenzregelungen allerdings kaum durchsetzbar.

Neben dem Dauerbrenner Regulierung zeichnet auch das anhaltende Niedrigzinsumfeld die ein oder andere Sorgenfalte auf die Stirn der Pfandbriefvorkämpfer. Die Europäische Zentralbank habe mit ihrer Geldpolitik den Zinsmarkt abgeschafft. Vor allem einlagenlastige Institute würden dadurch „platt gemacht", so vdp-Präsident und Hypothekenbank-Berlin-Chef Jan Bettink. Zudem habe sich die Europäische Zentralbank mit ihrem Kaufprogramm unter enormen Druck gesetzt und verzerre dabei den Markt für Covered Bonds erheblich. Eine Risikodifferenzierung sei nicht mehr da und Investoren beklagen die geringe Zuteilung bei Neuemissionen, da die EZB möglichst viele Bonds kaufen möchte. So fasst Bettink einige der Probleme im Markt zusammen. Der deutsche Pfandbrief zeigt sich davon immer noch weitgehend unberührt.

Bei allem Lob für den Pfandbrief darf aber nicht vergessen werden, dass einige der Emittenten alles andere als gut dastehen. Manche Häuser befinden sich in Abwicklung, andere suchen einen neuen Eigentümer und wiederum andere wurden mithilfe der übrigen Banken vor dem Untergang bewahrt – wie jüngst die Düsseldorfer Hypothekenbank, die durch den Einlagensicherungsfonds des privaten Bankenverbands übernommen wurde. Dass ist aber kein Pfandbriefproblem, sondern der übermäßig starken Zuneigung dieser Häuser zum Geschäftsmodell der Staatsfinanzierung geschuldet, das sich bereits vor dem Ausbruch der Staatsschulden- und Finanzmarktkrise als nicht nachhaltig erwiesen hat. Dadurch ist auch das Volumen umlaufender Pfandbriefe weiter rückläufig, denn das stabile Hypothekengeschäft kann die massiven Tilgungen bei den öffentlichen Pfandbriefen in keinster Weise kompensieren. Muss es das aber überhaupt? Immerhin steigt die Zahl der Pfandbriefemittenten kontinuierlich an, da mittlerweile auch immer mehr kleinere Banken wie Sparkassen den Pfandbrief nutzen, um die langfristigen Ausleihungen fristenkongruent zu refinanzieren. Mit den zwar üppig vorhandenen, aber mittlerweile hauptsächlich täglich fälligen Einlagen geht das nicht.

Wenn demnächst auch die Bausparkassen das Pfandbriefprivileg per Gesetz zugesprochen bekommen, steigt die Emittentenzahl weiter. Das freut natürlich auch den Hauptgeschäftsführer des vdp, Jens Tolckmitt, wobei da bestimmt auch eine Stück weit das Herz des Kaufmanns schlägt, der sich auf neue und zahlende Mitglieder freut. ber

Münchener Hyp – gestärkt dank Stresstest

Wahrscheinlich kann die Münchener Hypothekenbank der Europäischen Zentralbank und der EBA letztlich sogar dankbar sein. Ohne Asset Quality Review und Stresstest wäre es vielleicht nicht so schnell gelungen, ein Hauptproblem der Bank anzugehen und auch zu lösen, nämlich die ungenügende Kapitalausstattung. Der Mangel an Kapital schwebte schon relativ lange wie ein kleines Damokles-Schwert über dem Institut. Auf Druck der europäischen Aufsichtsbehörden hat die Münchener Hypo ihre Eigenkapitalbasis im vergangenen Jahr aber sehr deutlich gestärkt und weist zum Jahresende eine harte Kernkapitalquote von 12,5 Prozent auf. Das kann sich allemal sehen lassen.

Gut sehen lassen kann sich das Team rund um Vorstandssprecher Dr. Louis Hagen auch und vor allem operativ. Alle Geschäfts- und Ergebniszahlen fielen im Geschäftsjahr 2014 besser aus als im Jahr zuvor. Das Neugeschäft erreichte mit 4,4 Milliarden Euro einen Rekordwert und liegt um 23 Prozent über dem Vorjahresergebnis. Besonders dynamisch entwickelte sich die Finanzierung von privaten Wohnimmobilien. Das Neugeschäft wuchs um 28 Prozent auf 3,4 Milliarden Euro. Dies wird hauptsächlich auf die enge Partnerschaft mit den Genossenschaftsbanken zurückgeführt, die sich einmal mehr als sehr vertriebsstark, kundennah und kompetent erwiesen. Dabei wurden keine neuen Risiken eingegangen – die Zuführungen zur Risikovorsorge fielen erneut sehr niedrig aus – und auch bei den Margen wurden keine großen Kompromisse gemacht. Der Zinsüberschuss verbesserte sich um fast 19 Prozent, der Jahresüberschuss lag mit 16,1 Millionen Euro deutlich über den 6,7 Millionen Euro im Jahr 2013. Schwierig wird es, negative Aspekte zu finden. Dazu gehören sicherlich der Anstieg des Verwaltungsaufwands um 8 auf 81,5 Millionen Euro. Die Bank macht dafür überwiegend die regulatorischen Aufwendungen verantwortlich. Louis Hagen spricht denn auch von einem außergewöhnlichen Geschäftsjahr 2014, in dem es der Bank oft nicht leicht gemacht wurde, sich auf das Geschäft zu konzentrieren. Die Vorbereitung auf die EZB-Aufsicht und den Stresstest prägten die Tätigkeiten über weite Strecken des vergangenen Jahres und erforderten ein hohes Maß an Leistungsfähigkeit, so der Vorstandssprecher. Umso schöner, wenn es am Ende mit solchen Zahlen doch einen Grund zur Freude gibt.

Der Frust über die ausufernde Regulatorik zieht sich dennoch auch in das laufende Geschäftsjahr hinein. Alles in allem ist die Bank aber zuversichtlich,

für das Geschäftsjahr 2015 dank des anhaltend guten Marktumfeldes die Marktposition auszubauen und einen Jahresüberschuss auf Vorjahresniveau zu erzielen. Hierfür wird unter anderem das Geschäftsfeld gewerbliche Immobilienfinanzierung auch durch Neueinstellungen gestärkt. ber

Anti-Diskriminierung bei der Wohnungsvermietung

Als das Anti-Diskriminierungsgesetz verabschiedet wurde, gab es nicht unerhebliche Bedenken aus der Immobilienwirtschaft. Verbände befürchteten, dass es zu Missbräuchen kommen könnte. Das scheint jedoch in den vergangenen Jahren nicht der Fall gewesen zu sein.

Ein Anfang Januar 2015 veröffentlichtes Urteil des Amtsgerichts Tempelhof-Kreuzberg (25 C 357/14) hat jedoch für großen Wirbel gesorgt. Ein Vermieter wurde verurteilt, weil er zunächst für alle Mieter die Miete erhöht hatte, dann jedoch in einem zweiten Schritt eine weitere Erhöhung aussprach, die sich nur gegen zwei türkische beziehungsweise arabische Mieter richtete. Die Mieter sahen darin eine Ungleichbehandlung und bekamen Recht. Der Vermieter wurde zu einer Bußgeldzahlung von 30 000 Euro verurteilt, die laut dem Gericht eine abschreckende Wirkung entfalten sollte.

Der Vermieter hatte im Prozess als Grund dafür, dass er nicht auch den deutschen Mietern die Miete erhöhte, angeführt, dass er sich aufgrund hoher formeller Anforderungen an Mieterhöhungsverlangen und der daraus resultierenden Rechtsunsicherheit entschieden habe, bei der zweiten Mieterhöhung zunächst „Testballons" zu starten. Warum dafür zwei ausländische Mieter ausgesucht wurden, konnte er zunächst nicht plausibel begründen.

Später schob er die Begründung nach, er habe diese Parteien durch ein Losverfahren bestimmt, was das Gericht als nachgeschobene Begründung nicht sehr überzeugend fand. Es kam hinzu, dass der Vermieter nach Beendigung der Mietverhältnisse zu 17 Mietparteien im Jahr 2010 mit 28 neuen Mietparteien ein Mietverhältnis begründete, von denen keine einzige türkisch-arabischer Herkunft war, was das Gericht als ungewöhnlich für den Bezirk Kreuzberg bewertete.

Der Vermieter, so befand das Gericht, habe den Klägern durch sein „Verhalten zu verstehen gegeben, dass diese aufgrund ihrer Herkunft und dem hiermit im Zusammenhang stehenden kulturellen Hintergrund nicht in das von der Beklagten verfolgten Miet- und Wohnkonzept passen". Ein Kausalzusammenhang zwischen benachteiligender Behandlung und dem Merkmal „ethnische Herkunft" sei bereits dann gegeben, so das Gericht, „wenn die Benachteiligung an der Herkunft anknüpft oder durch diese motiviert ist". Dabei sei es „nicht erforderlich, dass der betreffende Grund – die Herkunft – das ausschließliche Motiv für das Handeln ist."

Es ist zu befürchten, dass dieses Urteil vorschnell – und damit falsch – interpretiert wird. Nicht in jedem Fall, wenn eine Mieterhöhung nicht gleichzeitig an alle Mieter ausgesprochen wird, liegt eine Diskriminierung vor, und zwar auch dann nicht, wenn der von der Erhöhung betroffene Mieter einer Minderheit angehört. In diesem Fall kamen zahlreiche besondere Umstände hinzu, die vom Gericht als Indizien dafür gewertet wurden, dass eine Diskriminierung gegeben sei.

Es ist zu hoffen, dass es nicht zu zahlreichen Klagen wegen vermeintlicher Diskriminierung kommt, die – anders als offensichtlich in diesem Fall – der Grundlage entbehren. Wie so oft in der Rechtsprechung muss man erst die Besonderheiten des Einzelfalles kennen und abwägen, bevor man zu vorschnellen Verallgemeinerungen kommt.

Mario Caroli, Persönlich haftender Gesellschafter, Ellwanger & Geiger, Stuttgart

Verboten! Verboten! Verboten!

Der Berliner Senat hat ein Umwandlungsverbot von Miet- in Eigentumswohnungen beschlossen. In „Milieuschutzgebieten" ist eine Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnung künftig nur noch mit der Genehmigung des Bezirks möglich. Dadurch sollen angeblich Mieter besser vor Mietsteigerungen geschützt werden. Das Argument: Die Mieten in umgewandelten Eigentumswohnungen lägen im Schnitt um ein Drittel höher.

In Hamburg gibt es die Regelung schon seit vielen Jahren. Seit Ende November 2013 gibt es eine Umwandlungsverordnung auch in Baden-Württemberg und seit dem 1. März 2014 auch in Bayern. Dass die Regelung gerade jetzt in Berlin kommt, ist absurd. Denn durch die Mietpreisbremse, die in einigen Monaten in Kraft treten soll und die mit Sicherheit auch in Berlin gelten wird, sind Mieter ausreichend vor Mieterhöhungen geschützt.

In der Begründung zu dem Beschluss wird unterstellt, dass nach der Umwandlung alle Wohnungen weiterhin vermietet würden, nur dann eben von kleinen statt von großen Investoren. Das ist Unsinn. Wird ein Mietshaus in Eigentumswohnungen umgewandelt, dann kaufen auch in Berlin zunehmend Mieter ihre eigene Wohnung. Sie wollen Eigentümer werden, denn das ist der beste Schutz vor Mietsteigerungen. Diese Möglichkeit wird künftig dann den Mietern verwehrt!

Es ist nicht einmal zwei Jahre her, da wurde durch vergleichende Untersuchungen zwischen verschiedenen Ländern belegt, wie entscheidend die Eigentumsbildung für den Vermögensaufbau ist: Im April 2013 zeigte eine EZB-Studie, dass die Menschen in Italien und Spanien ein höheres Vermögen besitzen als die Deutschen. Dieses Ergebnis war überraschend – aber die Zahlen der auf einer Umfrage unter 62 000 Haushalten basierenden Studie ließen keinen Zweifel. Das mittlere Nettovermögen (Median) deutscher Haushalte beläuft sich auf rund 51 400 Euro. Dagegen beträgt das Haushaltsvermögen der Italiener 163 900 Euro, der Spanier rund 178 300 Euro. Der Hauptgrund dafür sind laut der Studie die unterschiedlichen Wohneigentumsquoten. Während in Deutschland nur 47,7 Prozent Wohneigentum besitzen, sind es in Italien 68,4 Prozent und in Spanien 82,7 Prozent. Die Studie zeigte, dass die Tilgungsleistung für die eigene Immobilie ein „wichtiger Motor für den Vermögensaufbau" sei.

Das geplante Umwandlungsverbot ist genauso unsinnig wie der ganze Milieuschutz: In einigen Berliner Bezirken versagen die Ämter die Genehmigung eines Balkons, zumindest wenn dieser ihrer Meinung nach zu groß sei. Auch der Einbau einer Gästetoilette, einer Fußbo-

Im Blickfeld

denheizung, eines Kamins oder eines zweiten Waschbeckens im Badezimmer gilt als Luxus und wird daher nicht gestattet. Selbst wenn der Mieter ausdrücklich solche Verbesserungen des Wohnstandards wünscht, wird dies vom Amt dennoch versagt.

Zu all diesem Unsinn, über den man nur den Kopf schütteln kann, kommt jetzt noch ein faktisches Verbot für Mieter hinzu, ihre Wohnung zu kaufen. Die Menschen werden damit überall bevormundet: Du willst zwei Waschbecken? Verboten! Du willst einen Balkon? Verboten! Du willst deine Wohnung kaufen? Verboten!

Wenn die Politik unbedingt eine solche Maßnahme einführen will, dann sollte sie festlegen, dass beim Verkauf von Bestandswohnungen zwingend ein festgelegter Prozentsatz (zum Beispiel 25 Prozent) an Mieter und Eigennutzer verkauft werden muss. Wenn das nicht geschieht, müsste eine Abgabe zur Förderung des sozialen Wohnungsbaus gezahlt werden.

Jürgen F. Kelber, Geschäftsführer, Dr. Lübke & Kelber GmbH, Frankfurt am Main

Go west!

Wenn man sich anschaut, wie begehrt deutsche Wohnimmobilien bei Investoren geworden sind, muss man sich wundern. Denn die Renditen sind allenfalls im Vergleich mit festverzinslichen Anlagen attraktiv – was keine Kunst ist. Gleichzeitig ist der Markt stark reguliert. Insbesondere seit der Finanzkrise herrscht geradezu Regulierungswut in Deutschland.

Prominentestes Beispiel ist die geplante Mietpreisbremse. Aber auch umfassende Kündigungsschutzbestimmungen und gesetzliche Kappungsgrenzen für Mieterhöhungen zählen dazu. Ferner gibt es zahlreiche Regulierungen, die jüngst auf Ebene der Länder oder der Gemeinden beschlossen wurden – etwa die zunehmende Ausrufung von Milieuschutzgebieten beispielsweise in Berlin, Frankfurt am Main und Hamburg.

Ganz anders sieht es in den USA aus. Zwar unterscheiden sich hier die konkreten mietrechtlichen Regelungen von Bundesstaat zu Bundesstaat. Verglichen mit Deutschland ist das US-amerikanische Mietrecht jedoch insgesamt deutlich liberaler. So ist beispielsweise eine vierwöchige Kündigungsfrist üblich, längere Fristen werden nur selten vereinbart. Bei Zahlungsverzug oder unsozialem Verhalten von Mietern sind Räumungen relativ kurzfristig realisierbar.

Kappungsgrenzen für Mieterhöhungen bestehen nicht. Innerhalb der letzten 20 Jahre stiegen in den USA die Mieten in Apartmentanlagen sogar stärker als bei Einzelhandels-, Industrie- oder Büroimmobilien. Angesichts dieser Rahmenbedingungen engagieren sich professionelle US-Immobilieninvestoren wie Real Estate Investment Trusts (REITs), Pensionsfonds oder Versicherungen in den USA in erheblichem Umfang am Wohnimmobilienmarkt.

Wer mit Wohnimmobilien Geld verdienen will, muss natürlich dort investieren, wo eine wachsende Bevölkerung für wachsende Nachfrage nach Wohnungen sorgt. Anders als in Europa und Deutschland wächst die Bevölkerung in den USA – speziell in „Zuzugsregionen" wie Dallas oder Atlanta. Gleichzeitig ist – als eine Folge der Wirtschafts- und Finanzkrise – die Wohneigentumsquote in den USA deutlich gesunken. Die gestiegene Nachfrage nach Mietwohnungen macht sich bei den Wohnungsmieten bemerkbar. 2014 stiegen sie in den Top-20-Metropolregionen mehrheitlich zwischen drei und fünf Prozent gegenüber dem Vorjahr. In den kommenden Jahren wird der Anstieg zwar weniger stark ausfallen, mit bis zu vier Prozent jedoch immer noch deutlich sein. Es spricht also viel dafür, den Wohnimmobilienmarkt in den USA in Investitionsüberlegungen einzubeziehen.

Volker Arndt, Geschäftsführer, US Treuhand Verwaltungsgesellschaft für US Immobilienfonds GmbH, Bad Homburg

Ängstlicher Einzelhandel

Haben Sie schon einmal einen Westernfilm gesehen? Dann kennen Sie bestimmt die Szenen, in denen ein ausgetrockneter Busch, der stark an einen großen Strohball erinnert, vom Wind durch eine menschenleere Siedlung geweht wird. Ein ähnliches Bild haben viele Einzelhändler vor Augen, wenn sie an die Perspektiven des stationären Handels in deutschen Städten denken. Als Grund für diese angeblich unausweichliche Entwicklung wird der Online-Handel genannt. Doch wäre der stationäre Handel nicht selbst schuld, wenn diese düsteren Aussichten tatsächlich einträfen? Statt nur auf neue Konzepte wie Showrooms und Pop-up-Stores zu setzen, sollte sich der Ladenbesitzer vor Ort auf seine Stärke gegenüber dem E-Commerce konzentrieren: die Beratungskompetenz.

Einzelne Unternehmen wie die Buchhandlung Hugendubel haben das bereits erkannt und stellen verstärkt mehr qualifizierte Verkaufsberater ein. Sogar Lebensmittelhändler starten immer öfter eine Beratungsoffensive, obwohl der E-Commerce in diesem Segment kaum Marktanteile erobert hat. Viele Händler aus den Bereichen Textil, Schuhe, Parfümerie haben allerdings noch einen großen Nachholbedarf. Hier ist offenbar nicht im Markt angekommen, dass die Kunden hohe Ansprüche an die Beratungsqualität haben. Darauf gibt es nur eine Antwort: Der Handel vor Ort muss ausreichend Personal bereitstellen, das zudem regelmäßig geschult wird.

Die Mitarbeiter sollten dabei keine reinen Verkäufer sein, sondern Verkaufsberater. Ein erfolgreiches Beispiel ist der Textilhändler Herrmann Jesske in Stralsund und Greifswald. Er setzt auf Beratung im Geschäft und nutzt Internet, Facebook, Twitter & Co. nur für zielgerichtete Werbung sowie zur Kundeninformation. Das Ziel: Kunden in das Geschäft locken. Ein Online-Handel hingegen wird bewusst nicht aufgebaut. Denn der Händler wäre nur ein Anbieter unter vielen und damit austauschbar oder im schlimmsten Fall nicht auffindbar. Wer beispielsweise bei Google „Hugo Boss" eingibt, wird den Laden vor Ort aufgrund der zahlreichen konkurrierenden Internetangebote nicht finden, auch wenn er fußläufig erreichbar ist.

Fest steht: Eine persönliche Beratung schafft eine langfristige Kundenbindung, die der Online-Handel nie bieten wird. Der stationäre Einzelhandel muss nur endlich selbstbewusster gegenüber dem Schreckgespenst E-Commerce werden und sich auf seine Stärke verlassen. Auch die Immobilienwirtschaft ist gut beraten, bei der Vermietung einer Einzelhandelsimmobilie auf die Beratungsqualität der Mieter zu achten. Das verringert die Gefahr von Leerstand.

Nils Blömke, Niederlassungsleiter, PH Handelsimmobilien GmbH, Hamburg