

Im Blickfeld

Schwäbisch Hall: Nicht gewöhnlich

Bausparkassen haben es derzeit nicht leicht: Die Verbraucherschützer und Anwälte wettern gegen die vermeintlich unzulässige Kündigung von Altverträgen – hoffentlich bringt hier ein höherinstanzliches Urteil bald mehr Klarheit für alle Beteiligten. Die Aufsicht äußert sich immer wieder besorgt über die fehlende Ertragsstärke des Geschäftsmodells in Zeiten niedriger Zinsen und will die Institute in diesem Jahr sehr viel enger begleiten. Die verantwortlichen Vorstände müssen sich gegen die Vorverurteilungen zur Wehr setzen, Strategien entwickeln und vor allem Kosten sparen, nicht immer zur Freude der eigenen Mitarbeiter. Und die Kunden: Die finden Bausparen einfach gut. Denn betrachtet man sich die Neugeschäftszahlen, liest man auch für 2015 wieder von Rekorden oder zumindest zweitbesten Ergebnissen in Unternehmensgeschichten. Offensichtlich ist von den Warnungen der Verbraucherschützer und Aufsichtsbehörden nichts oder nur wenig bei den Kunden angekommen. Diese vertrauen auf Altbewährtes und finden sparen für Immobilien immer noch attraktiver als manch andere Form der Vorsorge.

Bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall, dem unangefochtenen Marktführer, heißt das in Zahlen: 2015 wurden rund 900 000 neue Verträge mit einem Volumen von 35 Milliarden Euro abgeschlossen, was einem Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von stolzen 12,8 Prozent entspricht und das zweitbeste Ergebnis der Unternehmensgeschichte nach 2013 darstellt. Damit liegt das Neugeschäft zum fünften Mal in Folge deutlich über der unternehmenseigenen Zielmarke von 30 Milliarden Euro, und damit konnten der Marktanteil auch 2015 wiederum ausgebaut werden, er liegt nun klar bei über 30 Prozent. Klar, dass die Verantwortlichen damit „sehr zufrieden“ sind. Erfreuliches gibt es auch aus dem zweiten Geschäftsfeld, der Baufinanzierung zu berichten: Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden 14,4 Milliarden Euro an Krediten neu zugesagt, natürlich ein Rekordwert. Hinzu kommen noch einmal gut sechs Milliarden Euro an Baufinanzierungen der Genossenschaftsbanken, die mit einem Bausparvertrag hinterlegt sind.

Eine Stärke von Schwäbisch Hall ist nicht nur die enge Einbindung in den genossenschaftlichen Finanzverbund, sondern auch das Auslandsgeschäft. Jenseits deutscher Grenzen wurden 2015 insgesamt 566 000 Bausparverträge im Volumen von 9,4 Milliarden Euro abgeschlossen und Kredite in Höhe von 2,7 Milliarden Euro ausgegeben. Wichtiger als für das Neugeschäft ist das Ausland mit offensichtlich besseren Margen für die Ergebnisrechnung, denn mit 147 Millionen Euro kamen im vergangenen Jahr rund 43 Prozent des kumulierten Vorsteuerergebnisses des Konzerns in Höhe von 341 Millionen Euro aus dem Ausland. Daneben zahlt sich das im vergangenen Jahr begonnene Kostensparprogramm aus: Die Verwaltungskosten sind um 44 Millionen Euro auf 444 Millionen Euro gesunken. Insgesamt soll ein Einsparungseffekt von brutto 50 bis 80 Millionen Euro erzielt werden. Trotzdem müssen auch die Haller einen Ergebnisrückgang von rund 10 Prozent hinnehmen, der aus dem Altgeschäft und der Wiederanlage resultiert. Das Neugeschäft in der Baufinanzierung hilft hier zwar, kann die Auswirkung der niedrigen Zinsen aber nicht kompensieren.

Das neue Bauspargesetz wertet der Vorstandsvorsitzende Reinhard Klein „positiv“, auch wenn man sich „immer mehr im Leben wünschen kann“. Aber es enthalte verbesserte Rahmenbedingungen und viele Erleichterungen, man dürfe schließlich nicht erwarten, dass Geschenke verteilt würden. Und auch wenn es derzeit so aussehe, da fast nur noch außerkollektives Kreditgeschäft gemacht würde, man sei keine gewöhnliche Bank, betonte er. Mit drehenden Zinsen würden Bausparkassenkassen sich auch wieder wie solche verhalten, da dann auch wieder Bauspardarlehen in Anspruch genommen würde. P.O.

Dekabank äußert sanfte Molltöne

„The trend is your friend.“ So heißt eine uralte Börsenregel. Doch man muss auch sehr genau erkennen können, wie lange ein Trend noch anhalten kann und vor allem anhalten wird. Und das ist nicht so einfach, denn es ist noch niemanden gelungen, stets zum Tiefstkurs zu kaufen und zum Höchstkurs zu verkaufen. Was für Börsen gilt, kann man auch auf die

Immobilienmärkte übertragen: Wie lange hält der Trend von Rekorden und Rekorden noch an? Matthias Danne, zuständiger Immobilienvorstand der Dekabank, geht zwar von weiterhin sehr guten Bedingungen aus, ist aber etwas vorsichtiger gestimmt, als noch vor einem Jahr. Es stecke immer noch sehr viel Geld in den Immobilienmärkten, das eigentlich nicht als Immobilienanlage gedacht war, sagte er. Allerdings sind die Anlagealternativen angesichts der dauerhaft niedrigen Zinsen und der Unsicherheiten in der Welt und in Europa auch nicht größer geworden. Der Dax beispielsweise verlor seit Jahresanfang über zwölf Prozent an Wert.

Die geäußerte vorsichtiger Grundhaltung von Danne schlägt sich in den Ergebnissen der Dekabank (noch) nicht nieder. In den ersten drei Januarwochen lag das Transaktionsvolumen der Deka Immobilien bei rund 640 Millionen Euro und schließt damit nahtlos an die „außergewöhnlichen“ Entwicklungen aus dem Jahr 2015 an, in dem insgesamt bei 135 An- und Verkäufen rund 4,3 Milliarden Euro bewegt wurden. Außergewöhnlich war das Jahr 2015, da die Zahl der gehandelten Objekte extrem hoch war.

Die Deka Immobilien hat ein über die Jahre zusammengestelltes Portfolio von 51 innerstädtischen Einzelhandelsobjekten von einem niederländischen Privatinvestor erwerben können, das sogenannte Julia-Portfolio, ein Deal, an dem mehr als ein Jahr gearbeitet wurde. Die Nettovertriebsleistung lag 2015 bei rund 1,8 Milliarden Euro, die Total Assets stiegen zum siebten Mal in Folge um über eine Milliarde Euro im Jahr auf nunmehr 29,5 Milliarden Euro. Mit einem verwalteten Immobilienvermögen von 27,8 Milliarden Euro zählt die Deka Immobilien nach eigenen Angaben zu den zehn größten europäischen und weltweit zu den fünfzehn größten Immobilien-Asset-Managern.

Auch 2015 war die Nachfrage nach den Deka-Produkten wieder höher als das Angebot. Gleichwohl werde man keinerlei Abstriche an den Ansprüchen an die Qualität der Objekte machen, stellte Danne klar. Das sind keine guten Nachrichten für die Institutionellen Investoren („deren Nachfrage können wir nicht immer befriedigen“) wie auch für die Eigentümer der Dekabank, die Sparkas-

sen, denn die Kontingentierung des Angebots für die öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute wird auch 2016 fortbestehen.

Doch nicht nur der An- und Verkauf von Objekten verläuft bei der Deka äußerst zufriedenstellend, auch das Geschäftsfeld Vermietung funktioniert bestens. Die Vermietungsleistung stieg im Vergleich zum Vorjahr um 235 Millionen Euro, die gesamten Netto-Mieteinnahmen belaufen sich nunmehr auf 1,8 Milliarden Euro. Ein Baustein davon ist die Sanierungsarbeit, durch die die Attraktivität von Objekten erhöht werden konnte. Und auch der Bereich Immobilienfinanzierung blickt auf sein aktivstes Jahr zurück: Das Neugeschäft von 4,4 Milliarden Euro übertraf die Planung für 2015 von 3,4 Milliarden Euro weit. 1,6 Milliarden davon wurden weiterplatziert, davon eine Milliarde innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe. P.O.

Student Housing – von der Nische zur Assetklasse

Von Beginn an wurde über Student Housing in Deutschland sehr viel diskutiert: ob der Bedarf an zusätzlichem, privat finanzierten Wohnraum für Studierende überhaupt vorhanden sei, ob Studenten mehr als 450 Euro im Monat für ein eigenes Apartment ausgeben können und wollen, ob die Nachfrage dauerhaft hoch bleibe und ob denn nicht bereits genug gebaut worden sei. Diese Fragen sind, zumindest aus Betreiber- und Entwicklerperspektive, bereits weitgehend beantwortet.

Interessanter ist die Frage, wie sich der Markt für kleinteiligen Wohnraum in Deutschland weiter entwickeln wird. Eine zunehmende Ausdifferenzierung des Marktes wird deutlich, wenn man die Akteure, Wohnprodukte, Betreiber- und Geschäftsmodelle betrachtet. Schon heute sind diverse Akteure im studentischen Wohnungsmarkt aktiv: Studenten- beziehungsweise Studierendenwerke, kommunale Wohnungsgesellschaften, gemeinnützige Stiftungen, kirchliche Organisationen, zahllose private Vermieter, regional agierende Projektentwickler und einige wenige überregional agierende Entwickler und Betreiber. Deutlich erkennbar ist zudem das Interesse internationaler Investoren

gestiegen, die auf der Suche nach direkten oder indirekten Investitionsmöglichkeiten sind. Die Zahl der Akteure nimmt zu, ebenso der Wettbewerb um attraktive Standorte.

Die Vielfalt an Wohnprodukten in den Kategorien Studentenapartments, Serviced Apartments und Mikroapartments wird hinsichtlich Qualität, Ausstattung, Service- und Betreuungsumfang und Marktpositionierung weiter zügig zunehmen. Bei den damit verbundenen Themen Community Building, Concierge/ House Coordinator und Mehrwertservices geht der Wettbewerb jedoch unterschiedliche Wege. Ausgehend von der kosmopolitischen, mobilen und vor allem jungen Zielgruppe spricht sehr viel für aktives Community Management, vor allem hinsichtlich einer ansprechenden Wohnatmosphäre, einer langen Lebensdauer der Ausstattung und nicht zuletzt der Mietdauer.

Dagegen wird sich an den drei etablierten Betreiber- und Geschäftsmodellen in der näheren Zukunft nicht allzu viel ändern: Student Housing als integriertes Geschäftsmodell, bei dem die Entwicklung, die Finanzierung und der Betrieb in einer Hand liegen und die gesamte Wertschöpfung abdecken. Student Housing als Produkt für Kapitalanleger, bei dem die Apartments einzeln an Privatpersonen verkauft und von professionellen Immobilienverwaltern betrieben werden. Daneben weit verbreitet ist das Generalmietermodell, bei dem ein Objekt langfristig an einen Generalmieter, etwa an das Studentenwerk oder einen gemeinnützigen Träger, vermietet wird. Auch wenn man einen anderen Eindruck gewinnen könnte: In den vergangenen Jahren wurden nicht viel mehr als 20.000 privat finanzierte Studentenapartments in Deutschland errichtet, was einer Abdeckung von rund einem Prozent entspricht.

Wie wird sich also Student Housing in Deutschland weiter entwickeln? Studentisches Wohnen bleibt ein interessanter Wachstumsmarkt mit nach wie vor sehr großem Entwicklungspotenzial. Zu beobachten sind immer mehr Akteure, immer mehr Wohnprodukte, immer mehr ausländische Studentinnen und Studenten an deutschen Universitäten und Hochschulen, daneben eine Erweiterung der Zielgruppe „Studierende“ und eine steigende Relevanz von internationalen

Netzwerken und Kooperationen. Der Markt in Deutschland wächst durch ein steigendes Transaktionsvolumen, wenn gleich beispielsweise Großbritannien noch weit voraus ist. Worauf es auf Betreiber- und Entwicklerseite immer mehr ankommt, sind klare Geschäftsmodelle, zielgruppengerechte Wohnprodukte, tragfähige Betreiberkonzepte, lokale Marktkenntnis, ein zeitgemäßes Branding, und – zumindest aus unserer Perspektive – ein aktives Community Management, das Wohnqualität und Kommunikation ermöglicht. Die Konkurrenz zwischen Studierenden, Young Professionals und Pendlern um Ein- und Zweizimmer-Apartments wird generell weiter zunehmen und ebenso der Bedarf an kleinteiligem, gut gelegenen und vollmöblierten Wohnraum – in allen Preissegmenten, aber nicht an allen Standorten. Deshalb sind Mikroapartments das nächste „Hot Topic“.

Horst Lieder, Vorstandsvorsitzender, International Campus AG, München

Aus für die Langfristkultur?

Das Wort der berühmten-berühmten „Regulierungspause“ macht seit geraumer Zeit die Runde, doch auch wenn mittlerweile selbst Politiker und Aufseher vor einer Überlastung der beaufsichtigten Institute warnen, sie ist nicht in Sicht. Im Gegenteil: Quasi im Stakkato werden neue Vorschriften erlassen, obwohl die alten kaum umgesetzt geschweige denn in all ihren Auswirkungen bekannt sind. Das ruft dann verständlicherweise auch immer wieder die Lobbyisten auf den Plan. Hintergrund dieses Mal ist die Ankündigung des Baseler Ausschusses, im Rahmen des Basel III-Reformpakets die für die Berechnung der erforderlichen Kapitalunterlegung verwendeten Verfahren nochmals zu überarbeiten. Dies würde nach ersten Berechnungen des Bundesverbandes deutscher Banken zu bis zu 50 Prozent höheren Kapitalanforderungen führen. Durch die stärkere Beachtung des Kreditrisikostandardansatzes und schärfere Mindestgrenzen (Floors) bei der Anwendung interner Modelle würden die Überlegungen vor allem Banken mit einem starken Standbein in der – relativ harmlosen – Immobilienfinanzierung treffen, sagte BdB-Hauptgeschäftsführer Michael Kemmer. Droht so das Ende der deutschen Langfristkultur? Red.