IM BLICKFELD

Aareal Bank verwöhnt die Aktionäre weiter

Es ist eine Art Luxusproblem, das die Aareal Bank seit geraumer Zeit plagt und um das sie mit Sicherheit viele Wettbewerber beneiden: Sie sitzt auf einem ungewöhnlich dickem Kapitalpolster. Die harte Kernkapitalquote (Common Equity Tier 1, CET 1) beläuft sich per 31. Dezember 2017 auf 18,9 Prozent. Selbst unter Einbezug des seit Dezember 2017 feststehenden Basel-IV-Effekts, der im Fall der Aareal Bank einen signifikanten Anstieg der risikogewichteten Aktiva in Höhe von 4,8 Milliarden Euro impliziert, kommt das Institut immer noch auf eine komfortable CET-1-Quote von 13,4 Prozent. Die Aareal Bank überschreitet die aufsichtliche Vorgabe damit deutlich und liegt auch über der eigens gesetzten Zielquote von rund 12,5 Prozent.

Die überschüssige Liquidität, die sich auf rund 150 Millionen Euro beläuft, soll zeitnah abgebaut werden. Der Vorstandsvorsitzende Hermann J. Merkens ließ sich auf der Jahrespressekonferenz noch nicht so recht entlocken, was ihm vorschwebt. Neben Investitionen zum Ausbau des gewerblichen Immobilienfinanzierungsportfolios kommt die Verwendung für Zukäufe – beispielsweise bei der IT-Tochter Aareon – in Frage. Diese hat sich in den vergangenen Jahren zu einem strategisch wichtigen Zweig der Aareal-Gruppe gemausert, steuerte 2017 wie im Vorjahr 34 Millionen Euro zum Konzernbetriebsergebnis bei und wurde im vergangenen Jahr durch die Übernahmen der IT-Spezialisten Karlshoven Groep und MSE-Gruppe bereits gestärkt. Merkens traut der Aareon mittelfristig zu, „deutlich über 50 Millionen Euro" zu verdienen – auch ohne weitere Zukäufe.

Als dritter Verwendungszweck ist – „sofern sich keine sinnvollen Anlagemöglichkeiten ergeben und regulatorisch möglich" – eine Rückgabe des Überschusskapitals an die Aktionäre denkbar. Eine endgültige Entscheidung soll im Laufe dieses Jahres fallen. Stichwort Aktionäre: Die dürfen sich auf jeden Fall einmal mehr auf eine üppige Dividendenzahlung freuen. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung am 23. Mai 2018 eine weitere deutliche Erhöhung der Dividende um 0,50 Euro auf 2,50 Euro je Aktie vorschlagen. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 78 Prozent und einer Dividendenrendite von über sechs Prozent.

Und das, obwohl der Jahresgewinn niedriger ausgefallen ist als noch im Vorjahr. So stehen für 2017 mit 328 Millionen Euro rund 38 Millionen Euro weniger zu Buche als ein Jahr zuvor. Grund ist vor allem der spürbar niedriger ausgefallene Zinsüberschuss von 634 Millionen Euro (Vorjahr: 701 Millionen Euro). Der Rückgang resultiert aber in erster Linie aus dem plangemäßen Abschmelzen nicht-strategischer Portfolios aus den Coreal- und Westimmo-Übernahmen sowie aus hohen vorzeitigen Tilgungen. Da gleichzeitig die Risikovorsorge mit 82 Millionen Euro noch einmal deutlich unter dem bereits niedrigen Vorjahreswert von 97 Millionen Euro lag, der Provisionsüberschuss im Segment Consulting/Dienstleistungen aufgrund weiter gestiegener Umsatzerlöse um 13 Millionen Euro auf 206 Millionen gesteigert wurde und die Verwaltungsaufwendungen von 547 Millionen Euro auf 511 Millionen Euro gesenkt werden konnten, zeigte sich Merkens mit dem erzielten Ergebnis „sehr zufrieden".

Auch im Neugeschäft konnte das Vorjahresergebnis nicht ganz erreicht werden. Insgesamt summierten sich die Neuzusagen und Prolongationen auf knapp 8,8 Milliarden Euro, 400 Millionen Euro weniger als im Vorjahr. Haupttreiber über das Gesamtjahr 2017 gesehen war einmal mehr das Neugeschäft in Nordamerika mit einem Anteil von 35 Prozent. Und daran soll sich auch im laufenden Jahr nichts ändern. Merkens macht keinen Hehl daraus, dass er den nordamerikanischen Immobilienmarkt aufgrund höherer Zinsen und Margen dem europäischen grundsätzlich weiter vorzieht. ph

LBS Südwest liefert ordentlich ab

Acht Mitglieder zählt die Familie der Landesbausparkassen anno 2018 noch. Das größte Institut ist seit der Fusion der LBS Baden-Württemberg und der LBS Rheinland-Pfalz die rückwirkend zum 1. Januar 2016 entstandene LBS Südwest. Ein Zusammenschluss, der aus einer „Position der Stärke" heraus vollzogen worden sei, wie der Vorstandsvorsitzende Wolfgang Kaltenbach auf der Pressekonferenz zu den vorläufigen Zahlen 2017 betonte. In anderen Worten: Die Fusion erfolgte nicht etwa aus der Not heraus, sondern aufgrund der tiefen Überzeugung, dass sich diese so anspruchsvollen Zeiten gemeinsam besser meistern lassen. Die LBS Südwest wartet mit einer Bilanzsumme von 18,4 Milliarden Euro sowie einem Vertragsbestand von 74,25 Milliarden Euro verteilt auf 2,19 Millionen Verträge beziehungsweise 1,71 Millionen Bausparer auf. Allein diese Größenordnung imponiert. Aber zum Vergleich: der genossenschaftliche Bausparer Schwäbisch Hall verzeichnete 2016 ein Bausparneugeschäft von 29,2 Milliarden Euro und ein Baufinanzierungsneugeschäft von 13,9 Milliarden Euro und betreut derzeit mit 8,6 Millionen Bausparverträgen und einer Gesamtbausparsumme von 294 Milliarden Euro den höchsten Bestand in der Geschichte des Unternehmens.

Der Zinsüberschuss lag bei der LBS Südwest 2017 mit 235 Millionen Euro nochmals neun Prozent niedriger als im Vorjahr. Unterm Strich ging das Betriebsergebnis der LBS Südwest im zweiten Jahr ihres Bestehens um rund 15 Millionen Euro auf 30 Millionen Euro zurück. Kaltenbach, der spätestens im ersten Quartal 2019 das Führungszepter planmäßig an Stefan Siebert abgeben und in den Ruhestand wechseln wird, ist damit dennoch „mehr als zufrieden". Zum einen sei das vergangene Jahr von Investitionen in das neue IT-System „OSPlus LBS" geprägt gewesen. Zum anderen lasse sich das bessere Ergebnis aus dem Jahr 2016 auf einen rund 25 Millionen Euro großen Sondereffekt im Rahmen der Neubewertung von Pensionsrückstellungen zurückführen.

Das Brutto-Bausparneugeschäft 2017 liegt mit 9,31 Milliarden Euro zwar nur knapp unter dem Vorjahreswert (9,48 Milliarden Euro). Letzteres war jedoch bereits um sieben Prozent gegenüber 2015 gefallen. Zuversichtlich ist der Vorstand vor allem mit Blick auf das zukünftige Potenzial im Darlehensgeschäft: Eine durchschnittliche Bausparsumme in Höhe von 53 000 Euro (plus 9,3 Prozent) im Neugeschäft 2017 deutet in der Tat darauf hin, dass sich in erster Linie Menschen mit konkreten Finanzierungsabsichten für die eigenen vier Wände an die LBS Südwest gewandt haben. Das Institut beziffert den Nachfrageanteil an finanzierungsorientierten Tarifen auf 93 Prozent.

Das Kreditgeschäft fiel für 2017 mit 1,57 Milliarden Euro an ausbezahlten Bauspardarlehen sowie Vor- und Zwischenfinanzierun-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Helmut Richardi Verlag GmbH

gen nur geringfügig höher als im Vorjahr (1,54 Milliarden Euro) aus. Interessanterweise ist das Institut dabei nicht in den Markt für Sofortkredite (Annuitätendarlehen) eingestiegen. Hier will man den Sparkassen nicht in die Quere kommen, die zusammen mit der BW-Bank für knapp drei Viertel der LBS-Südwest-Vertriebsleistung verantwortlich zeichnen. Ein Ansatz, der beispielsweise von der LBS-Schwester in Bayern nicht verfolgt wird: Dort wächst der Anteil an Sofortfinanzierungen dynamisch und belief sich im Jahr 2017 bereits auf über zehn Prozent des gesamten Darlehensgeschäfts.

Für 2018 erwartet der Vorstand eine substanzielle Belebung des Neugeschäfts, bereits in den ersten sechs Wochen des laufenden Geschäftsjahres wurde ein Anstieg des Brutto-Neugeschäfts von knapp zehn Prozent erzielt. Darüber hinaus soll die Marktdurchdringung in Rheinland-Pfalz durch Veränderungen im Vertriebswesen gesteigert werden. Konkret arbeitet das Institut an der schrittweisen Einführung der in Baden-Württemberg bewährten Strukturen, die auf einer intensiven Kooperation des LBS-Außendienstes mit den Sparkassen fußt. Und last, but not least könnten sich die Absichten der Großen Koalition als echtes „Ass im Ärmel" der Bausparkassen erweisen: Zwar dürfte es aus Sicht von Kaltenbach „immer noch etwas mehr sein", die geplanten Maßnahmen hinsichtlich Wohnungsbauprämie, Baukindergeld und Wohn-Riester seien grundsätzlich aber begrüßenswert. ph

Immofinanz: Verkauf statt Merger?

„Nur net hudln" heißt es im österreichischen Volksmund. Sinngemäß übersetzt ins Hochdeutsche bedeutet es, nichts zu überstürzen. Diesem Vorsatz hat sich nun offensichtlich auch die Immofinanz AG bei ihren Übernahmeplänen des nationalen Konkurrenten CA Immo verschrieben. Aufsichtsrat und Vorstand haben Ende Februar beschlossen, „Detailgespräche für einen möglichen Zusammenschluss der CA Immobilien Anlagen AG und Immofinanz vorerst ausgesetzt zu lassen". Ein Merger im laufenden Jahr sei definitiv ausgeschlossen. Stattdessen werde nun sogar ein möglicher gewinnbringender Verkauf der CA-Immo-Beteiligungen, die sich aktuell auf 26 Prozent belaufen, erwogen.

Eine Überraschung ist der Rückzieher insofern, als Immofinanz bei dem Vorhaben bislang kräftig aufs Gas gedrückt hat. So wurde im Herbst 2017 eilig das 900 Millionen Euro schwere Moskauer Portfolio an Einkaufszentren verkauft. Ein Schritt, der als wichtigste Hürde für den Zusammenschluss galt. Dass es nun wohl doch nicht zu einem Merger der beiden österreichischen Immobilien AGs kommt, könnte an der fehlenden Unterstützung des Kapitalmarkts liegen. Nach Einschätzung von SRC Research „war und ist ein Zusammenschluss mit der Immofinanz nicht das vom Kapitalmarkt und den meisten CA-Immo-Aktionären präferierte Szenario". Außerdem lägen die Gesellschaften von ihrem Reifeprozess zu weit auseinander. Daher sei die Meldung als positiv zu bewerten. Dass die CA Immo AG, die den Großteil ihres Geschäfts in Deutschland macht, sehr gut allein zurechtkommt, verdeutlichen im Übrigen die vorläufigen Zahlen für 2017: Der FFO I lag mit 106,8 Millionen Euro 16 Prozent über dem Vorjahreswert, die Nettomieterlöse konnten um 11 Prozent gesteigert werden. Unter dem Strich stand mit 234,9 Millionen Euro das höchste Konzernergebnis der Unternehmensgeschichte zu Buche. ph

Experten verzweifelt gesucht

Der Immobilienmarkt boomt weiterhin. Eine Konsequenz daraus: Die Personalsuche wird schwieriger. Was die Bewerber freut, bereitet den Unternehmen Kopfzerbrechen. Die Klagen der Personalverantwortlichen, gerade wenn es um die Besetzung technischer Positionen wie Projektentwickler, Leiter des technischen Asset Managements und der hauseigenen Bauabteilungen geht, werden immer lauter. Projektingenieure beispielsweise rangieren derzeit auf den ersten Rängen der meistgesuchten Fachkräfte, knapp hinter der Ärzteschaft. Die Folge? Die Gehälter steigen weiter. Der Druck auf den Ausbildungsmarkt erhöht sich. Und als potenzieller Arbeitgeber muss sich ein Unternehmen mehr und mehr kreativ „bewerben". Kandidaten jonglieren mit mehreren Jobangeboten und können höhere Anforderungen an das Arbeitsumfeld und Zusatzleistungen stellen als früher. Aber nicht nur aufgrund der geringen Kandidatenpools ändern sich die Ansprüche. Sie folgen dem generellen gesellschaftlichen Trend. Einerseits geht es gerade der jungen Generation um ein modernes Arbeitsumfeld und eine bessere Work-Life-Balance. Und viele wollen lieber in flexiblen kleinen Einheiten ohne starre Hierarchien arbeiten. Gerade hier hat die Immobilienbranche noch Nachholbedarf.

Neben dem grundsätzlichen Problem, Interesse für eine Tätigkeit in der Immobilienbranche zu vermitteln, treibt dementsprechend noch eine weitere Entwicklung die etablierten Marktteilnehmer um. Der Trend in der Finanzbranche – weg von den Konzernen und hin zu Fintech-Start-ups – spiegelt sich nun auch in der Immobilienbranche. Die sogenannten Proptechs erobern Marktanteile. Hier spielen Crowdfunding-Häuser ebenso eine Rolle wie Firmen, die mittels intelligenter IT-Systeme das Property und Facility Management erleichtern, aber auch innovative Onlineplattformen für die Vermietung und den Objektverkauf. Diese Jungunternehmen benötigen Immobilienexperten, da ihre Gründer oft eher aus dem IT- und Start-up-Umfeld kommen. Das Markt-Know-how muss also zugekauft werden. Start-ups benötigen beispielsweise Projektentwickler, erfahrene Immobilienkreditspezialisten aus Banken oder Manager, die über sehr gute Vertriebskontakte in der Immobilienbranche verfügen. Hier entsteht eine ernst zu nehmende Konkurrenz auf dem Personalmarkt.

Was tun im Kampf um die besten Köpfe? Die Immobilienbranche muss durchlässiger für branchenfremde Fachkräfte werden. Mehr Offenheit lindert den Personalnotstand. Dies gilt insbesondere für kaufmännische Positionen wie Konzernführung, Finance und Controlling, Treasury oder Investor Relations, aber ebenso für Marketing und Vertrieb. Bei der Besetzung der technischen Positionen wird es schwieriger. Hier hilft nur, selbst auszubilden, um die aktuelle Lücke nicht noch größer werden zu lassen. Und mehr Frauen für technische Berufe zu begeistern. Auch moderne Arbeitskonzepte – und hier tut sich die Immobilienbranche schwerer als manche andere – können eine Lösung für das Personalproblem sein, Stichwort Home Office, Teilzeit, Job Sharing. Eine Öffnung erfolgt derzeit in der Rekrutierung älterer Arbeitnehmer, die vielerorts aktiv gesucht werden. Die Kompetenz erfahrener Ingenieure oder Fondsvertriebsspezialisten sowie der Seniors im regulatorischen Umfeld von Immobilien-KVGs ist unschlagbar. Wenn die Immobilienbranche also ihre Hausaufgaben macht, steigert sie ihre Attraktivität als Arbeitgeber deutlich – gerade im Vergleich zu den direkten Konkurrenzbranchen. Mit den besten Köpfen sichert sie so auch langfristig ihren wirtschaftlichen Erfolg.

Kathrin von Hardenberg, Geschäftsführerin,
Indigo Headhunters GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Helmut Richardi Verlag GmbH