



IM BLICKFELD

W&W AG: Beachtliche Flughöhe

Jürgen A. Junker wäre wahrlich ein schlechter Kaufmann, wenn er die Erwartungen an das laufende Jahr mit Blick auf die zunehmend größer werdenden Unsicherheiten und Volatilitäten resultierend aus dem Ukrainekrieg, den Lieferengpässen und der Inflation nicht kräftig nach unten schrauben würde. Denn es ist doch viel schöner und auch nachhaltiger für den Erfolg, positiv zu überraschen anstatt allzu große Hoffnungen nach unten korrigieren zu müssen. Doch Jürgen Junker ist alles andere als ein schlechter Kaufmann, das hat er in den vergangenen Jahren bei der W&W AG, deren Vorstandsvorsitzender er seit 2017 ist, längst bewiesen. In dieser Zeit wandelte sich die Gruppe von einem keineswegs unerfolgreichen Finanzdienstleistungs-Gemischtswarenladen zu einem klar fokussierten Vorsorgekonzern. Das zahlt sich gerade in Jahren mit einer ordentlichen Kapitalmarktperformance aus.

„Alles, was wir selbst gestalten konnten, ist erfolgreich verlaufen“, sagt der W&W-Chef über das abgelaufene Geschäftsjahr. Und so steht am Ende für 2022 ein um stolze 67 Prozent oder 141,4 Millionen Euro höheres Konzern-Rekordergebnis von 352,2 Millionen Euro zu Buche. Getragen wird dieser Rekord vor allem von zwei Faktoren: dem Aufschwung an den Kapitalmärkten sowie einem spürbar besseren Bewertungs- und Risikoergebnis. So legte das laufende Ergebnis um knapp 60 Millionen Euro auf 1,153 Milliarden Euro zu, das Bewertungsergebnis, in dem IFRS-konform Marktschwankungen abgebildet werden müssen, verzeichnete gar einen Ergebnisswing um 560,3 Millionen Euro auf 505,1 Millionen Euro und das Risikoergebnis steuerte dank der Auflösung von Risikovorsorge für Baudarlehen weitere 1,4 Millionen Euro bei, nach einem negativen Saldo von 54,7 Millionen Euro im Vorjahr. So erhöhte sich das Finanzergebnis insgesamt um knapp 700 Millionen Euro auf 2,51 Milliarden Euro.

Da die Verwaltungsaufwendungen moderat um zwei Prozent auf 1,04 Milliarden Euro zulegte, konnte so das „größte Unwetterschaden-Ereignis in der Geschichte der Württembergischen Versicherung“ überkompensiert wurde. Die Überschwemmungen und Stürme des vergangenen Jahres haben hier zu Schadenbelastung im mittleren dreistelligen Millionenbereich geführt. Der ordentliche Kaufmann Junker will all das auch als Lohn für die Anstrengungen der vergangenen fünf Jahre verstanden wissen, denn „die W&W Gruppe ist heute stärker, ertragreicher und krisenfester, weil sie agiler, kundennäher, effizienter und digitaler geworden ist“.

Ein Blick noch auf die Bausparkasse Wüstenrot. Hier legte das Kreditneugeschäft um 12,5 Prozent auf 6,85 Milliarden Euro zu und verbuchte damit das fünfte Jahr in Folge einen Rekordwert. Dagegen ging das Netto-Bausparneugeschäft um 3,8 Prozent auf 10,0 Milliarden Euro zurück. Der Wüstenrot-Vorstandsvorsitzende, Bernd Hertweck, stellte aber aufgrund der aktuellen Entwicklungen mit zweistelligen Zuwachsraten erstmals seit fünf Jahren wieder ein Plus im Bausparneugeschäft in Aussicht.

Fasst man die Entwicklungen zusammen, hat W&W zweifelsohne eine beachtliche Flughöhe erreicht. Das Absturzpotenzial erscheint aber überschaubar. Und so erwartet Junker auch für 2022 für „alles das, was wir selbst beeinflussen und bestimmen können, eine weiterhin positive Entwicklung“. Und wer weiß, vielleicht gibt es im

Laufe des Jahres ja wieder die schöne Notwendigkeit, die Ankündigung eines Konzernüberschusses von 250 Millionen nach oben korrigieren zu müssen. P.O.

Pfandbrief – Fels in der Brandung

Angesichts einer seit über 250 Jahren blütenweiß gehaltenen Weste bedarf es vonseiten des Pfandbriefs natürlich keiner „Leistungsnachweise“ mehr. Und doch ist es schlicht bemerkenswert, wie souverän das deutsche Vorzeige-Finanzprodukt auch durch diese höchst anspruchsvollen Zeiten manövriert. Bei der Spread-Entwicklung etwa muss man schon die Lupe zu Hilfe nehmen, um eine marginale Ausweitung in den vergangenen Wochen und Monaten überhaupt erahnen zu können – ganz anders als bei unbesicherten Bankanleihen, wo sich die Markturbulenzen doch erheblich stärker bemerkbar gemacht haben.

„Der Pfandbrief erweist sich einmal mehr als Fels in der Brandung“, konstatierte denn auch vdp-Präsident Dr. Louis Hagen auf der Jahrespressekonferenz des Verbands Ende April in Frankfurt. Sicher nicht von Nachteil im aktuellen Umfeld ist dabei die Tatsache, dass mit Immobilien in Russland oder der Ukraine besicherte Finanzierungen nicht pfandbriefeffähig sind. Überhaupt handle es sich um keinerlei Zielländer für Pfandbriefbanken im Immobilien- und Staatsfinanzierungsgeschäft, wie Hagen betonte. Wenn überhaupt könnte der Krieg also über potenzielle Zweit- und Drittrundeneffekte, etwa konjunkturellen Eintrübungen gepaart mit hoher Inflation („Stagflation“), gefährlich für die Branche werden. Mit Blick auf das zurückliegende Jahr 2021 zog der Verband ein positives Fazit: Das Kernprodukt „Hypothekendarlehen“ erreichte ein Neuemissionsvolumen von 46,4 Milliarden Euro, was einem Zuwachs von 14 Prozent entspricht. Damit konnte beim Umlauf für diese Kategorie zum Jahresende 2021 ein neues Rekordlevel in Höhe von 266,1 (2020: 248,5) Milliarden Euro erreicht werden. Öffentliche Pfandbriefe erreichten mit einem Neuemissionsvolumen von 18,3 Milliarden Euro derweil nicht ganz das Vorjahresniveau von 19,1 Milliarden Euro, nichtsdestoweniger ist es der zweithöchste Wert seit 2011. Hagen erachtet dieses Niveau auch für die mittel- und langfristige Perspektive als gute Richtschnur für die öffentlichen Pfandbrief-Emissionsaktivitäten. Das Wachstum werde hingegen ganz klar weiter von den Hypothekendarlehen ausgehen. In diesem Zusammenhang war es ihm noch einmal ein Anliegen, daran zu erinnern, dass der Pfandbrief theoretisch noch viel mehr genutzt werden könnte, wenn die BelWertV nicht auf dem Stand der sechziger Jahre verharren würde.

Nach den mit herber Enttäuschung aufgenommenen Novellierungsvorschlägen der BaFin im September 2021 befindet man sich hier inzwischen aber in konstruktiven Gesprächen, um doch noch etwas näher an die heutigen Realitäten am Immobilienmarkt zu gelangen, wie vdp-Hauptgeschäftsführer Jens Tolckmitt versicherte. Allerdings wird der vdp diese Gespräche mit einem neuen Präsidenten zu einem dann hoffentlich guten Ende führen müssen. Louis Hagen steht nach sechs Jahren nämlich nicht für eine weitere Amtszeit zur Verfügung. Unnötig zu erwähnen ist freilich die Tatsache, dass er sehr große Fußstapfen hinterlässt. So wäre insbesondere der momentan im Endspurt befindliche Harmonisierungsprozess europäischer Covered Bonds ohne sein Zutun sicher nicht möglich gewesen – mit dem Pfandbrief auch in Zukunft als unangefochtene Benchmark, versteht sich! ph

Leistbarkeit von Wohneigentum: Resignation macht sich breit

„Warten auf Godot“ ist zu einem Synonym für langes und aussichtsloses Warten geworden. Die Inspiration für das Theaterstück soll Samuel Beckett angeblich bei einer Tour-de-France-Etappe gekommen sein: Als alle Rennfahrer vorbei waren, habe er gehen wollen, aber gesehen, dass einige Zuschauer noch blieben – vergeblich versteht sich. Wäre der Literaturnobelpreisträger heute noch unter uns, so würde ihn vermutlich das Schicksal von Mietern mit langgehegtem Wohneigentumswunsch zu diesem Klassiker des absurden Theaters inspirieren: Seit Jahren, teils Jahrzehnten, warten viele von denen nämlich auf einen halbwegs günstigen Moment, um den Sprung in die eigenen vier Wände zu wagen. Doch die Preise steigen einfach gnadenlos immer weiter an, daran können scheinbar weder Corona, horrende Baukosten noch die jüngst steigenden Zinsen etwas ändern.

Laut aktuellen Zahlen von Interhyp hat die Preissteigerungsdynamik nach zwei Jahren mit einem Plus von jeweils über 10 Prozent im zweiten Quartal 2022 sogar noch einmal an Fahrt aufgenommen. Und so liegen die durchschnittlichen Kosten für den Bau oder Kauf einer Immobilie inklusive Nebenkosten inzwischen bei unglaublichen 540000 Euro – ein Anstieg von 14 Prozent binnen Jahresfrist. Entsprechend resigniert muten viele der im Rahmen einer neuen, repräsentativen Interhyp-Studie zur Leistbarkeit von Wohneigentum gesammelten Statements von Wohneigentumsinteressierten an: Der Markt wird wahlweise als „entgleist“, „überhitzt“, „aus den Fugen geraten“ oder „nur noch etwas für Millionäre“ umschrieben. Im anschließenden quantitativen Teil wird dieser Eindruck weitgehend bestätigt: Für 65 Prozent der Befragten wirken die Immobilienpreise inzwischen abschreckend, 44 Prozent bezeichnen die Preise als abgekoppelt vom wahren Wert der Substanz und 77 Prozent glauben, dass es in Deutschland eine Immobilienblase gibt. Die Zinspolitik der EZB ist dabei in Augen von 58 Prozent der Hauptpreistreiber.

Klingt also ganz so, als würde in Deutschland gerade die nächste, allerdings noch größere „Generation Miete“ heranwachsen. Dennoch warnt Interhyp-Chef Jörg Utecht vor voreiliger Schwarzmalerei: „So abschreckend der Markt momentan auch wirkt – jede Baufinanzierung ist hochgradig individuell.“ Tatsächlich legen die Umfrageergebnisse den Schluss nahe, dass viele Kaufinteressenten ihre Einschätzung darüber, was sie sich wohneigentumstechnisch leisten können und was nicht, eher auf Vermutungen denn auf detaillierten Kalkulationen stützen. So wissen knapp zwei Drittel der Befragten nicht, wie hoch die Finanzierungskosten für sie wären, nur vier von zehn Befragten haben die Kreditkosten tatsächlich berechnet. Vor diesem Hintergrund rät Utecht Interessenten, sich nicht entmutigen zu lassen und ihre Immobilienwünsche einmal präzise durchzurechnen.

Verbesserungspotenzial scheint darüber hinaus bei den Faktoren Disziplin und Ausdauer zu bestehen. Denn naturgemäß impliziert die Erfüllung des Wohneigentumswunsches für die allermeisten eben immer auch, sich an anderer Stelle zu beschränken, etwa bei Urlauben oder Restaurantbesuchen. Die von Interhyp Befragten wollen diese Opfer aber leider nur bedingt bringen. So sind 46 Prozent nicht bereit, für den Immobilienkauf die Lebensqualität einzuschränken. 51 Prozent wollen zudem

„nicht zu lange“ einen Kredit abstottern. Wie heißt es schon so schön beim römischen Philosophen Lukrez: „Von nichts kommt nichts.“ ph

Wirtschaftlicher Erfolg und gute Architektur gehören zusammen

Hat gute Architektur einen wirtschaftlichen Wert? Ganz klar: Ja. Und zwar nicht nur in Premiulagen und zu Höchstpreisen. Wertige, besondere, mutige Architektur lässt sich in allen Preisklassen des Immobilienmarkts wirtschaftlich realisieren. Sie liefert einen Mehrwert für den jeweiligen Ort und holt mehr aus dem Potenzial eines Standorts heraus. Es gibt dieses Potenzial – in mittlerweile heiß umkämpften Immobilienmarktsegmenten ebenso wie in vermeintlich weniger attraktiven Lagen. Doch um zukunftsfähige Investments zu erkennen, müssen Projektentwickler und Immobiliengesellschaften den Markt genau sondieren. Sie müssen den Blick in außergewöhnliche Lagen wagen und offen sein für neue Konzepte, die auch langfristig einen Marktbedarf treffen. So kann gute und hochwertige Architektur weniger begehrte Grundstücke aufwerten. Und so kann sie in Zeiten hoher Bau- und Grundstückspreise auch in begehrten Stadtzentren zu Preisen führen, die den erhöhten Aufwand mehr als kompensieren.

Klar ist dabei: Es geht nicht nur um Luxus, sondern darum, moderne Flächen zu schaffen, die den veränderten Bedürfnissen unserer Gesellschaft entsprechen. Gefragt sind Immobilien, mit denen sich die Nutzer identifizieren können, die ein hohes Maß an Qualität und Ästhetik mit sich bringen und unverwechselbare Unikate im Stadtbild sind. Schafft die Immobilienbranche diese, so kreierte sie damit bleibende gesellschaftliche Werte und kommt damit auch ihrer sozialen Verantwortung nach. Und dies wird immer wichtiger – Stichwort ESG. Allerdings gibt es Voraussetzungen, über die Projektentwickler für die erfolgreiche Umsetzung wirklich einzigartiger Vorhaben verfügen müssen: Erfahrung und ein Gespür für den Markt und Wohntrends, für neue Formen des Wohnens und Arbeitens sind wichtig. Ein breites Netzwerk im Markt und der gute Kontakt zu Kommunen und Entscheidungsträgern verschaffen den Zugang zu attraktiven Projekten und helfen bei deren Realisierung. Für eine stabile Umsetzungsstärke sollte natürlich die finanzielle Schlagkraft vorhanden sein. Das ermöglicht es, flexibel zu reagieren und Marktopportunitäten überhaupt nutzen zu können.

Wichtig ist nicht zuletzt aber ein echtes Verständnis für gute Architektur – und die Fähigkeit, diese auch zu realisieren. Hierbei ist für Projektentwickler vor allem ein belastbares Netzwerk herausragender Architekten vonnöten sowie die Fähigkeit, mit diesen auf Augenhöhe zusammenzuarbeiten. Erst dadurch entsteht eine Architektur, die mehr ist als umbauter Raum. Eine Architektur, die gesellschaftlich werthaltig ist und damit nicht nur heute einen Markt findet, sondern auch in 20 Jahren noch gut funktioniert. Kurzum: Einzigartige Architektur und Qualität lohnen sich langfristig. Architektonisch herausragende Lösungen, eine gute Qualität der Immobilien und Flächen sowie unkonventionelle Ideen zahlen sich auch aus Investmentsicht langfristig aus. Sie schaffen einen Wettbewerbsvorteil, bringen durch eine große Nachfrage ein hohes Sicherheitsniveau für das Immobilieninvestment – und oftmals ein außergewöhnliches Wertsteigerungspotenzial mit.

Martin Moll, Geschäftsführer, Euroboden GmbH, Grünwald