



IM BLICKFELD

BSH verbessert Ergebnis deutlich

Nach einigen eher durchwachsenen Jahren durfte die Bausparkasse Schwäbisch Hall (BSH) 2021 endlich wieder ein wenig aufatmen. Mit dem bereits 2014 angestoßenen Programm bestehend aus Kosten-, Ertrags- und Produktkomponenten und der Modernisierung der IT gelingt es den Hallern immer besser, sich auf die für Bausparkassen besonders widrigen Bedingungen aus Nullzinsen einzustellen.

Und auch die Rahmenbedingungen haben endlich wieder einmal mitgespielt: Die Zinsen im Markt haben leicht angezogen und auch im zweiten Jahr der Corona-Pandemie blieben nennenswerte Kreditausfälle die Ausnahme. Entsprechend verbesserten sich sowohl Zinsüberschuss als auch Bewertungsergebnis. So konnten sich Reinhard Klein und seine Kollegen – und natürlich auch die BSH-Mutter DZ Bank – über ein kräftig von 81 Millionen Euro auf 130 Millionen Euro gestiegenes Jahresergebnis freuen. Zum Ergebnis habe sowohl die Erlös- als auch die Kostenseite beigetragen, die Cost Income Ratio verbesserte sich folgerichtig von 83 Prozent auf rund 78 Prozent.

BSH-Vorstandsvorsitzender Reinhard Klein weiß auch, wen er besonders zu erwähnen hat: „Wir sind stolz auf die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den genossenschaftlichen Banken.“ Denn es war vor allem das außerkollektive Baufinanzierungsgeschäft, was 2021 zum Erfolg beigetragen und den Zinsüberschuss stabilisiert hat. Insgesamt 20,2 Milliarden Euro an vermittelten Sofortfinanzierungen, bei denen klassische Annuitätendarlehen und Bauspar Darlehen kombiniert werden, sind nicht nur ein stolzer Zuwachs von 5,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr, sondern bedeuten zugleich einen Neugeschäftsrekord. Die Hälfte davon landete im abgelaufenen Geschäftsjahr in den Büchern der Primärstufe.

Dass sich Plattformökonomie und Verbundstrukturen nicht ausschließen, zeigt der Erfolg der 2018 von der Bausparkasse Schwäbisch Hall und Hypoport gegründeten Kreditvermittlungsplattform Baufinex. Diese steht im abgelaufenen Jahr allein für rund 8 Milliarden Euro an Neugeschäft, von denen mehr als 90 Prozent bei den Volksbanken und Raiffeisenbanken verbucht werden. Wie wichtig dieser Schritt war, zeigt die Statistik: Bereits heute werden deutlich mehr als 25 Prozent der Baufinanzierungen in Deutschland über Plattformen abgeschlossen. Prognosen zufolge wird es schon 2025 jede zweite Immobilienfinanzierung sein.

Im zweiten Kerngeschäftsfeld Bausparen ist Schwäbisch Hall weiterhin unangefochten Marktführer, der Marktanteil liegt eigenen Angaben zufolge unverändert stabil bei rund 30 Prozent. Während das vorgelegte Bausparvolumen mit 24,0 Milliarden Euro in etwa auf Vorjahresniveau blieb, sank das eingelöste Bausparvolumen leicht auf 22,2 Milliarden Euro nach 23,4 Milliarden Euro. Gründe dafür waren wohl ein insgesamt zurückhaltendes Marktumfeld und erschwerte Beratungsmöglichkeiten aufgrund der Corona-Pandemie. Die Haller steuern über einen neuen Tarif gegen: Seit Mitte 2021 bietet Schwäbisch Hall Darlehenszinsen ab 0,95 Prozent bei Bausparverträgen an. Dadurch stieg die durchschnittliche Bausparsumme von rund 50.000 Euro auf 62.000 Euro. „Angesichts der unsicheren Rahmenbedingungen am Kapitalmarkt und voraussichtlich steigender Bauzinsen ist und bleibt Bausparen ein stabiler Pfeiler jeder Baufinanzierung“, erklärte der Schwäbisch-Hall-Chef.

Wenn jetzt noch die Zinswende kommt, die Bauzinsen steigen, die Nachfrage nach Wohneigentum wie zu erwarten hoch bleibt und gleichzeitig der Druck zu energetischen Sanierungen vonseiten der Ampelkoalition steigt, sind das nicht die schlechtesten Aussichten für die teils fast schon totgesagten Bausparkassen. P.O.

Aareal will sich Optionen offenhalten

Es gibt Pressekonferenzen, die lassen den Beobachter nicht unbedingt klarer sehen. Die der Aareal zu den Ergebnissen des abgelaufenen Geschäftsjahres war so eine. Man musste das Übernahmeangebot prüfen, habe es für gut befunden und den Aktionären empfohlen, es anzunehmen, heißt es da vom Vorstand. Aber es war nur eine zusätzliche Option zum Plan A, dem Wachstum aus eigener Kraft. Oder: Die Aareon spielt eine zentrale Rolle in der Wachstumsstrategie, man wolle sich gegenüber dem Investor Advent, der 30 Prozent im Oktober 2020 an der Aareon übernommen hat, als verlässlicher Partner erweisen. Aber es sei kein Tabu, die Aareon auch vor 2025 in andere Hände zu geben.

„Wir sind durch die langfristig angelegte Partnerschaft mit Advent nicht gebunden, Advent schon. Das verschafft uns die Möglichkeit eines Verkaufs weiterer Anteile oder eines IPO, wobei Advent ein Vorkaufsrecht hätte“, so der neue Aareal-Vorstandsvorsitzende Jochen Klösger. Oder: Das gescheiterte Übernahmeangebot habe die Wahrnehmung der Aareal als interessantes Investment erhöht. Und gleichzeitig: Man blicke zuversichtlich in die Zukunft und wolle langfristig das Beste für Investoren, Kunden und Mitarbeiter.

Natürlich ist dem geeigneten Chronisten klar, wie so etwas zustande kommt. Man versucht, möglichst keine Stellung zu beziehen, sich alle Optionen offenzuhalten und vor allem keine neue Angriffsfläche für die der Aareal so hart zusetzenden aktivistischen Investoren um Petrus Advisers zu bieten. Aber mitunter wären etwas klarere Aussagen doch wünschenswert, gerade auch für den Markt, die Kunden und die Mitarbeiter.

Zwei Dinge wurden dennoch deutlich: Die Aareal hat gute Ideen für ein Wachstum aus eigener Kraft. Und sie hat 2021 sehr erfolgreich abgeschnitten, was eine gute Basis für die weitere Entwicklung ist. So stieg das Konzernergebnis kräftig um 230 Millionen Euro auf 155 Millionen Euro. Geholfen haben ein um 85 Millionen gewachsener Zinsüberschuss in Höhe von 597 Millionen Euro und vor allem der Rückgang der Risikovorsorge um satte 209 Millionen Euro auf 169 Millionen Euro.

Im laufenden Geschäftsjahr wird ein Konzernergebnis in der Größenordnung von 210 bis 250 Millionen Euro angepeilt, 2023 dann sogar von 300 Millionen Euro und 2024 sollen schließlich 350 Millionen Euro zu Buche stehen. Dafür wird das Immobilienportfolio um rund 1 Milliarde Euro pro Jahr ausgeweitet auf rund 33 Milliarden Euro im Jahr 2024. „Jede zusätzliche Milliarde bringt uns etwa 15 Millionen Zinsüberschuss“, so Klösger. Und das zu den gegenwärtigen Zinsbedingungen. Eine Zinswende der EZB würde wie ein zusätzlicher Turbo wirken.

Eine große Rolle spielt auch die im Zentrum der Aktivisten-Kritik stehende Aareon. Diese würden die Tochter gerne von der Aareal

abspalten. Davon hält Klösges gar nichts. „Die Aareon hat sich als Teil der Aareal Bank kontinuierlich weiterentwickelt und braucht noch Zeit für ihre weitere Entwicklung. Dafür braucht sie Ruhe und nicht die Volatilität der Börse. Entsprechend sind wir der Meinung, dass die Aareon unter dem Dach der Aareal am besten aufgehoben ist“, unterstrich der Vorstandschef die Haltung der Aareal-Verantwortlichen. Bis 2025 soll sich der Ergebnisbeitrag der Tochter auf 155 Millionen Euro mehr als verdoppeln.

All das klingt stimmig. Aber ist es auch überzeugend? Dafür muss die Aareal Gespräche mit allen Investoren führen, die ihr schon bei der empfohlenen Übernahme nicht in ausreichendem Maß gefolgt sind. Denn es geht um einen Wettbewerb der Konzepte. Das eher kurzfristig ausgelegte der aktivistischen Investoren oder die längerfristigen Wachstumspläne des Konzerns. „Unser Konzept ist das Bessere“, ist sich Klösges natürlich sicher. Es bleibt für die Aareal zu hoffen, dass nach den turbulenten Monaten endlich wieder ein wenig Ruhe einkehren kann. P.O.

LBS Südwest: Es könnte so schön sein ...

Baden-Württemberg ist nicht nur die Wiege des Bausparens in Deutschland, sondern zugleich auch die absolute Hochburg. Denn hier entfallen auf 1000 Personen stolze 400 Bausparverträge, wie Empirica im vergangenen Jahr ermittelt hat. Der Bundesdurchschnitt liegt demnach bei „nur“ 300 Bausparverträgen. Einen wesentlichen Anteil an dieser enorm hohen „Bauspar-Dichte“ im Ländle hat die LBS Südwest, die sich in ihrem Geschäftsgebiet, das neben Baden-Württemberg auch noch Rheinland-Pfalz umfasst, trotz starker Konkurrenz als Marktführer sieht: Auf knapp 41 Prozent konnte die eigene Position 2021 gemessen am Brutto-Bausparneugeschäft ausgebaut werden. Zwar musste die LBS Südwest hier einen Rückgang von 3,3 Prozent auf 8,73 Milliarden Euro gegenüber 2020 verschmerzen, im Vergleich zur Branche habe man sich aber besser gehalten.

Kräftig zulegen konnte das Institut derweil erneut im Kreditgeschäft: Neuzusagen in Höhe von 1,95 Milliarden Euro entsprechen einem Plus von gut 10 Prozent gegenüber dem bisherigen Rekordwert aus dem Vorjahr 2020. Beim Betriebsergebnis landete man mit circa 22 Millionen Euro in etwa auf Vorjahreshöhe, die Bilanzsumme stieg von 20,67 auf 21,51 Milliarden Euro. Stefan Siebert, Vorstandsvorsitzender der LBS Südwest, zog auf der Jahrespressekonferenz ein insgesamt positives Fazit: „Wir sind gut durch die Corona-Krise gekommen. Der Wunsch vieler Menschen nach Wohneigentum ist unverändert groß.“

So weit, so unspektakulär. Deutlich spannender fällt im Vergleich dazu der Blick auf die aktuellen Entwicklungen aus. Da wäre zum Beispiel der enorme Anstieg bei den Bauzinsen: Laut Interhyp sind diese für zehnjährige Darlehen zuletzt binnen weniger Wochen um über 0,5 Prozentpunkte auf 1,6 Prozent angestiegen, Tendenz weiter steigend. „Langfristige Zinssicherheit tritt vor diesem Hintergrund wieder stärker in den Vordergrund. Und genau das bietet Bausparen“, weiß Siebert. Die Neugeschäftsdynamik in den ersten Wochen 2022 sei entsprechend hoch gewesen, wie Vertriebsvorstand Jörg Leitolf ergänzt. Auf deutlich über 500 neue Bausparverträge sei man im Januar pro Arbeitstag gekommen. In Kombina-

tion mit einer durchschnittlichen Bausparsumme von 90 000 (!) Euro mache das täglich rund 45 Millionen Euro aus.

Auch betriebswirtschaftlich spielt dem Institut beziehungsweise der gesamten Branche die allmählich steigende Zinskurve in die Karten: „Wir haben lange Durationen auf der Passivseite, kürzere hingegen auf der Aktivseite. Dadurch kommen Zinssteigerungen sehr viel später beim Aufwand an als auf der Ertragsseite. Bei einer normalen Universalbank ist es umgekehrt“, erklärt Siebert. Schon ab dem kommenden Jahr könne deshalb mit signifikant steigenden Erträgen für sein Haus gerechnet werden.

Frei von Widerständen ist der Weg dahin aber nicht, vor allem der jüngst von der BaFin angekündigte Kapitalpuffer in Höhe von 2 Prozent für systemische Risiken bei Wohnimmobilienfinanzierungen ab April 2023 ist ein Schlag ins Kontor. Dass die zusätzliche Eigenkapitalunterlegung dabei auch für den Kreditbestand gelten soll, bringt Siebert besonders auf die Palme: „Wir haben zig-Milliarden in unserer Bilanz, die weitgehend heruntergetilgt sind. Für solche risikofreien Fälle nun ex post nochmal einen Puffer von 2,0 Prozent draufzuschlagen, zerschießt uns die Kalkulation von damals. Das ist in etwa so, als ob man einem VW-Händler für sämtliche Benzinpumpen verkaufter VW-Golfs nachträglich eine Steuer aufbrummt.“

Man habe deshalb kürzlich auch noch einmal schriftlich die Frage an den neuen BaFin-Präsidenten Mark Branson gerichtet, ob der Aufsicht überhaupt klar sei, dass Bausparkassen wirklich nur Baufinanzierungen machen können. Ob es hilft, den Systemrisikopuffer noch in irgendeiner Form zu entschärfen? Die Hoffnung stirbt bekanntlich zuletzt. ph

Interhyp: superspannend

Steigende Zinsen, regulatorische Daumenschrauben, KfW-Förderstopp, digitales Wettrüsten – auf den deutschen Baufinanzierungsmarkt sind in den vergangenen Wochen so viele Themen gleichzeitig eingepresselt wie davor in vielen Jahren zusammengekommen nicht. Von einem „superspannenden Zeitpunkt“ sprach denn auch Interhyp-CEO Jörg Utecht im Rahmen der Bilanzpressekonferenz seines Hauses für das zurückliegende Jahr 2021. So superspannend, dass er erst ziemlich gegen Ende der knapp einstündigen Veranstaltung – quasi als Randnotiz – auf die Geschäftsentwicklung seines Unternehmens zu sprechen kam.

Dabei war die nicht minder superspannend, schließlich gelang es dem Münchner „Ur-Fintech“ abermals, bei allen relevanten Kennziffern kräftig zuzulegen: Das abgeschlossene Baufinanzierungsvolumen stieg um 19 Prozent auf 34,2 (2020: 28,8) Milliarden Euro – das ist fast fünfmal mehr als der gesamtdeutsche Baufinanzierungsmarkt, der 2021 auf ein Wachstum von „nur“ 3,9 Prozent kam. Damit erhöhte die Interhyp Gruppe ihren Marktanteil per Ende 2021 von 10,2 auf 11,7 Prozent. Zudem kletterte der Rohertrag um 13 Prozent auf 287 (2020: 254) Millionen Euro und der operative Vorsteuergewinn verbesserte sich um 15 Prozent auf 107 (2020: 93) Millionen Euro.

„Es ist uns gelungen, 2021 das Rekordergebnis aus dem Vorjahr noch einmal zu überbieten. Trotz der Corona-Pandemie markiert



2021 das erfolgreichste Jahr der Unternehmensgeschichte“, frohlockte Utecht, der mit der (endgültigen) Gewissheit eines hervorragend funktionierenden Geschäftsmodells erstmals auch ganz konkrete Wachstumsambitionen zu Protokoll gab: „Bis 2028 soll jede fünfte Baufinanzierung in Deutschland über Interhyp laufen.“ Dafür wolle man sich insbesondere noch stärker an den Kundenwünschen orientieren. Und immer mehr an Bedeutung gewinnt laut Utecht in diesem Zusammenhang der Faktor „Schnelligkeit“: „Die schnelle Kreditzusage entscheidet mittlerweile in vielen Fällen darüber, ob Immobilieninteressenten an ihr Wunschobjekt kommen oder nicht.“

Stand heute nimmt dieser Prozess in der Baufinanzierung aber noch mehrere Tage oder sogar Wochen in Anspruch, vor allem weil das technische Zusammenspiel zwischen Plattformbetreibern und Kreditgebern beim Thema Bonitätsprüfung nicht ausgereift ist. Genau wie der „Erzrivale“ Hypoport arbeitet Interhyp deshalb unter Hochdruck daran, solche fehlenden Puzzleteile in der Wertschöpfungskette zu digitalisieren. Gemeinsam mit der Münchener Hypothekenbank wird beispielsweise seit September 2021 in einem Pilotprojekt untersucht, ob die konventionelle Haushaltsrechnung einschließlich der klassischen Bonitätsunterlagen durch eine automatisierte Prüfung abgelöst werden kann. Die relevanten Informationen dafür stellen Kunden über eine neu geschaffene PSD2-Schnittstelle bereit. Ebenfalls ein „superspannendes“ Projekt also, nicht zuletzt wenn man bedenkt, dass sich laut einer Statista-Umfrage inzwischen ein Fünftel der Bundesbürger den rein digitalen Abschluss ihrer Baufinanzierung vorstellen können.

Das Ziel eines Marktanteils von 20 Prozent bis 2028 steht somit unter einem guten Stern. Zum Verhängnis auf dem Weg dorthin könnten Interhyp wenn überhaupt die hierzulande immer größer werdenden Hürden auf dem Weg in die eigenen vier Wände werden. „Es ist höchst bedenklich, wenn am Ende der Kontostand der Eltern maßgeblich darüber entscheidet, wer sich in Deutschland Immobilieneigentum leisten kann“, kritisiert Utecht und hat dabei natürlich in erster Linie die in seinen Augen unzulängliche Förderpolitik im Sinn. Neben der zeitnahen Wiederaufnahme der KfW-Förderprogramme mahnt er deshalb die zügige Umsetzung der im Koalitionsvertrag skizzierten, durchaus begrüßenswerten Maßnahmen zur Verbesserung der Wohneigentumsbildung an, etwa eigenkapitalersetzende Darlehen durch die KfW oder Freibeträge bei der Grunderwerbsteuer. Es bleibt also superspannend. ph

Daten endlich richtig nutzen

Alle Welt staunte, als Elon Musk verkündete, die erste Tesla-Gigafabrik in ganz Europa in Grünheide zu bauen. Wo? In einer 9000-Seelen-Gemeinde, auf einer brandenburgischen grünen Wiese. Was auf den ersten Blick überraschend erscheint, erweist sich auf

In unserer Februar-Ausgabe (2/22) ist uns im Autorenkasten zum Interview mit Leonhard Sachsenhauser von Coros ein Fehler unterlaufen: Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz nicht in Frankfurt, sondern in München. Wir bitten den Irrtum zu entschuldigen.

den zweiten Blick als logisch und durchdacht: Faktoren wie die Anbindung an Schiene, Autobahn, Flughafen und das vorhandene Arbeitskräftepotenzial sprechen klar für Grünheide. Tesla zeigt eindrücklich, wie beschränkt und voreingenommen die eigene Wahrnehmung in Bezug auf eine Standortwahl sein kann. Das Bauchgefühl ersetzt nach wie vor häufig den nüchternen Blick auf Daten und Informationen. Die dort aktuell diskutierten möglichen Umweltprobleme hätte man mit der richtigen Datenbasis und -analyse allerdings auch schon antizipieren können.

Daher steckt in diesen Daten und ihrer intelligenten Auswertung die Zukunft der Immobilienbranche. Denn diese steht vor immensen Herausforderungen. Auf der einen Seite erhöht Regulierung, wie die ESG-Richtlinien, Basel III oder Solvency II, Anforderungen an die Risikobewertung von Investments und an die Reportingpflichten von Asset-Managern. Auf der anderen Seite steigt vor dem Hintergrund des anhaltenden Niedrigzinsumfelds und fehlender Anlagealternativen der Wettbewerb um Standorte, Produkte und Projekte.

Alternative Assetklassen und Lagen rücken verstärkt in den Fokus institutioneller Investoren. Anlageentscheidungen erfordern immer komplexere Markt- und Standortanalysen, die nicht nur preisbildende Faktoren beinhalten, sondern auch Daten zu Umwelt- und Klimarisiken sowie zu nachfragerrelevanten Aspekten, wie der Anbindung oder der technischen Infrastruktur. Und gleichzeitig werden Schnelligkeit und die richtige Standortwahl zum Schlüssel für ein erfolgreiches Investment.

Diese neuen Herausforderungen können heute und in Zukunft nur mit einer umfassenden Datenaggregation, intelligenten Analysemethoden und weitreichender Vernetzung bewältigt werden. Die Datenlandschaft in Deutschland gleicht jedoch einem Mosaik. Unzählige Quellen, wie Statistische Landes- und Bundesämter, Gutachterausschüsse, Verkehrsbetriebe, Bundes- und Landesministerien, Banken, Versicherungen, Netzbetreiber, Marktforschungsinstitute sowie Grundbuch- und Planungsämter, müssen einzeln hinzugezogen und deren Datenbasen integriert werden, gleichwohl lassen Datenqualität, -tiefe, -aktualität und -verfügbarkeit in aller Regel zu wünschen übrig – insbesondere für weniger dicht besiedelte Regionen.

Hinzu kommt immer noch eine gewisse Skepsis gegenüber Datenverarbeitungsmethoden wie dem KI-basierten Machine Learning. Dabei verbessern sie die Aussagefähigkeit von Marktanalysen und Prognosen erheblich und ermöglichen es überhaupt erst, die Vielzahl unterschiedlicher Variablen in die Modellierung einer zukünftigen Entwicklung verlässlich einzubeziehen und den Umfang dieser Daten mit der notwendigen Geschwindigkeit zu verarbeiten. Die Zuverlässigkeit solcher Prognosen ist bereits heute beachtlich und steigt wiederum kontinuierlich mit der Qualität und Quantität der eingespeisten Daten – je weiter diese zeitlich zurückreichen und je kleinräumiger sie vorliegen, desto valider das Ergebnis.

Bei allen angebrachten Zweifeln an Künstlicher Intelligenz müssen wir 2022 beginnen, wie Tesla, Daten als Chance und nicht als Bedrohung zu begreifen. Schließlich sollten millionenschwere Investitionsentscheidungen auf den besten zur Verfügung stehenden Informationen fußen. Wir sollten hier endlich im 21. Jahrhundert ankommen!

Heike Gündling, CEO, 21st Real Estate GmbH, Berlin