

## Im Blickfeld

### Härtere Zeiten für Bausparkassen

Es kommt derzeit etwas dick für die deutschen Bausparkassen. Die niedrigen Zinsen drücken immer mehr auf die Ergebnisse, was zum Handeln zwingt. Kündigungen von Altverträgen sind die Folge. Für die Öffentlichkeitsarbeit und das Image hoch unerfreulich, führt daran wirtschaftlich kein Weg vorbei. Denn Bausparen ist Zwecksparen und kein Renditeprodukt: Wer kein Darlehen in Anspruch nehmen will, muss damit rechnen, dass auch die Bausparkassen ihre Leistungsversprechen nicht mehr erfüllen wollen. Trotzdem schlagen die Wellen hoch und das Volk empört sich, vor allem weil nun auch hochverzinsten Altverträge, die schon länger als zehn Jahre zuteilungsfähig sind, gekündigt werden und nicht nur wie bislang Verträge, deren Volumen die vereinbarte Bausparsumme bereits überstiegen hatten, sodass ein Darlehen gar nicht mehr infrage kommt.

Mittlerweile geht der Großteil der Bausparkassen diesen Weg, egal ob privat oder öffentlich-rechtlich. Für die Kunden, die sich bislang über vier Prozent Zinsen freuen durften, ist das natürlich hoch unerfreulich. Und für die Verbraucherschützer ein willkommener Anlass, sich wieder einmal über die Unmoral der Finanzindustrie herzumachen. Ein paar Zahlen können dies, bei aller kommunikativer Herausforderung der Institute im Umgang mit verärgerten Kunden, aber relativieren. Laut aktuellen Zahlen sind rund 150 000 Verträge gekündigt worden, bei einem Gesamtbestand von knapp 30 Millionen. Bausparen lebt vom Kollektiv. Da darf man schon die Frage stellen, warum der Verbraucherschutz sich so aktiv auf die Seite von 0,5 Prozent der Bausparer stellt, die dieses Kollektiv ausnutzen, zulasten der anderen Sparer.

Als ob das nicht genug wäre, hat Stiftung Warentest einmal mehr die Beratungsqualität der Bausparkassen verrissen. Von den zwanzig untersuchten Instituten erhielten nur drei die Bewertung gut, vier dagegen waren mangelhaft, der Rest irgendwo dazwischen. Getestet wurde nach vier Kriterien: Neben der Kundeninformation, bei der überprüft wurde, ob alle wichtigen Informationen zum Angebot erläutert wurden, floss auch die Erfassung der Kundendaten in das Gesamtergebnis ein. Nur wenn bei-

spielsweise die gewünschte Sparrate und das Einkommen abgefragt wurden, bestand auch die Möglichkeit, ein passendes Angebot zu erhalten. Die Begleitumstände – etwa problemlose Terminvereinbarung – machten einen geringen Teil der Bewertung aus. Das Kriterium Qualität des Angebots war hingegen am höchsten gewichtig. Obwohl die Vorgaben der Testkunden nach Angaben von Stiftung Warentest einfach waren, schafften es nur die wenigsten Bausparkassen, ein passendes Angebot zur Baufinanzierung zu machen. Teilweise wurden Bausparverträge beworben, deren Auszahlung weit hinter dem vom Kunden gewünschten Termin liegt. Manche Angebote waren zu teuer oder unverständlich. Zudem wurde auf Fördermöglichkeiten nicht immer eingegangen, heißt es weiter. Allerdings besuchten die Tester jeweils nur sieben Filialen der 20 Bausparkassen, was kaum ein breites, repräsentatives Urteil über die Beratungsqualität der Häuser insgesamt zulässt.

Bei so viel Unannehmlichkeiten tut Zuspätkommen natürlich besonders gut, erst recht, wenn dieser von hoher Instanz kommt. Noch-Bafin-Präsidentin Elke König jedenfalls zeigte auf dem Neujahrsempfang ihres Hauses vorsichtig Verständnis für die Kündigungen, bestritt aber, dass die BaFin die Institute dazu ermutige. Dies sei einzig und allein Sache der Häuser. Aber Bausparkassen könnten keine neuen Geschäftsfelder erschließen, sondern seien aufgrund des Bausparkassengesetzes an Geschäfte mit wohnwirtschaftlichem Bezug und an enge, risikoarme Anlagevorschriften gebunden. Nur über neue, niedriger verzinsten Tarife bestünde ein Ausweg. Und genau das bieten die Häuser den Kunden ja an. P.O.

### Schwäbisch Hall: Fluch und Segen

Selbst der Branchenprimus scheint zu schwächeln – zumindest im Neugeschäft. Die Bausparkasse Schwäbisch Hall schloss im vergangenen Jahr „nur“ noch 809 000 neue Verträge ab gegenüber 1,1 Millionen im Jahr zuvor. Die Bausparsumme sank vom Rekordergebnis von 36 Milliarden um 13,6 Prozent auf 31,1 Milliarden Euro. Während im ersten Halbjahr ein deutlicher Rückgang des Neugeschäfts im Bausparen gegenüber dem von einer

Tarifumstellung geprägten Vorjahr zu verzeichnen war, kam der Marktführer in der zweiten Jahreshälfte noch auf ein Plus von gut 18 Prozent. Seit 2004 hatte Schwäbisch Hall das Bausparvolumen allerdings von 25 auf 31 Milliarden Euro ausgebaut und den Marktanteil von 26 auf 30 Prozent gesteigert. Für das laufende Jahr zeigt sich Vorstandschef Reinhard Klein unverändert selbstbewusst und optimistisch und kündigt ein Neugeschäftsvolumen von wieder über 30 Milliarden Euro an. Dazu beitragen wird sicherlich auch erneut der Wohnriester. 2014 wurden hier insgesamt 117 000 neue Verträge abgeschlossen – zehn Prozent mehr als im Vorjahr und so viele wie noch nie zuvor.

Auch auf der Ertragsseite machen sich die niedrigen Zinsen allmählich bemerkbar. Zwar stieg das ausgewiesene Ergebnis vor Steuern um 25 Prozent auf 379 Millionen Euro. Allerdings ist dies zum Großteil einer Umstellung bei der Zahlung der Provisionen zu verdanken. Die Provisionen an die Vermittler, vor allem die Volks- und Raiffeisenbanken, die bislang bei Abschluss bezahlt wurden und voll auf das Jahresergebnis durchschlugen, werden fortan auf die gesamte Sparphase verteilt. Ohne diese Umstellung stünde ein Rückgang des Ergebnisses um 18 Prozent auf nur noch 250 Millionen Euro zu Buche.

Dementsprechend werden auch bei Schwäbisch Hall Kündigungen von Altverträgen ein Thema. Mit Blick auf die weitere Zinsentwicklung könne das grundsätzlich nicht ausgeschlossen werden, sagte Klein. Allerdings will man erst im Sommer über einen solchen Schritt entscheiden. Hochzinsverträge mit über 3,5 Prozent machen bei Schwäbisch Hall jedoch nur 1,7 Prozent der Verträge aus. Die Durchschnittsverzinsung über alle Verträge hinweg liegt bei 1,6 Prozent. In der Branche liege der Wert bis zu einem Prozentpunkt darüber, betont Klein.

So weit der Fluch. Auf der anderen Seite profitieren aber auch die Haller von den niedrigen Zinsen und dem anhaltenden Bau- und Sanierungsboom. In der Baufinanzierung gelang Schwäbisch Hall mit einem Neugeschäft von 13,4 Milliarden Euro ein neuer Rekord. Damit wurde offensichtlich der bisherige Marktführer Deutsche Bank/Postbank überholt, denn Klein freute sich: „Wir sind die Nummer eins in Deutschland!“ P.O.

## Asiaten auf dem Vormarsch

Wir sind attraktiv und kommen bei Ausländern gut an. Deutschland ist als Immobilienstandort gefragt. Dieser Trend soll anhalten, Deutschland im Jahr 2015 sogar weiter an Attraktivität gewinnen. Von 130 Immobilieninvestoren, die im vergangenen Jahr am deutschen Immobilienmarkt aktiv waren, beurteilen 45 Prozent Deutschland als Standort für Immobilieninvestments als sehr attraktiv (im Vorjahr waren es gerade einmal 32 Prozent), 51 Prozent bewerten Deutschland mit dem Prädikat „attraktiv“, wie eine Umfrage von EY ergab. Das Finanzierungsumfeld ist günstig, Kapital ist reichlich vorhanden. Die Investitionsmöglichkeiten aber schwinden und der Wettbewerbsdruck nimmt zu, da steigen auch die Preise weiter. Damit einher geht ein wachsender Fokus in Richtung Marktnischen wie Pflege- oder Industrieimmobilien, Hotels oder Immobilien in B- und C-Lagen. Selbst die vormals weniger attraktiven Standorte werden also von den Anlegern positiver eingeschätzt als in den Vorjahren. Diese Marktnischen entsprechen den Bedürfnissen einer modernen Gesellschaft mitsamt demografischer Alterung und hippen Start-ups.

Der Trend für 2015 ist keine Eintagsfliege. Der Investmentmarkt darf sich an einer anhaltend positiven Stimmung erfreuen – besonders, wenn er einen Blick auf europäische Mitspieler wirft. Denn im gesamteuropäischen Umfeld sind deutsche Immobilien immer noch günstig, und so wird Deutschland im europäischen Vergleich von insgesamt 64 Prozent der Befragten als sehr attraktiv bewertet (im Vorjahr waren es 59 Prozent), attraktiv fanden es 32 Prozent. Deutschland wird daher auch mit Blick auf die weltweiten Konkurrenzmärkte profitieren, behält man im Blick, dass London ausverkauft ist und Investitionen in Südamerika, Asien und Russland derzeit schwierig sind. Schon 2014 wurde das Wachstum auf dem deutschen Markt von Ausländern getragen: Käufer aus Nordamerika, Asien und Nahost steckten doppelt so viel Geld in das deutsche Betongold wie noch 2013. Entsprechend prognostizieren 87 Prozent der befragten Immobilieninvestoren eine anteilige Vergrößerung des Investitionsvolumens in Deutschland durch internationale Investoren. Nach einer Betrachtung von JLL dürften sie

recht behalten: Internationale Interessenten halten bei laufenden Bieterverfahren einen Anteil von 75 Prozent.

Der Trend, der sich bereits zum Ende des letzten Jahres abzeichnete, geht damit nicht nur zum Ausbau bestehender internationaler Engagements, sondern deutlich weiter zum Markteintritt neuer internationaler Investoren. 88 Prozent der Befragten rechnen laut der EY-Umfrage mit dem Markteintritt insbesondere von Asiaten. Vor allem die chinesischen Investoren werden 2015 am Markt präsenter sein. Für Asiaten ist Deutschland zu einem wichtigen Investitionsziel geworden. Durch ihre hohe Liquidität und den Anlagedruck können sie ihr Investmentvolumen beim Kauf großer Projekte besonders leicht platzieren und sind in der Lage, selbst bei den begrenzten Premium-Immobilien im Bieterrennen mitzuhalten. Noch befinden sie sich in Lauerstellung, denn sie brauchen Zeit, um den deutschen Markt mit seinen Metropolen zu verstehen. Wenn sie ihn kennengelernt haben, werden wir es sicher merken. mb

## Der schwarze Schwan vom Zürich See

Es sind Notenbanker, die seit dem Ausbruch der Finanzkrise den Märkten zeigen, wohin sie zu gehen haben. Es sind vor allem die großen Drei – Europäische Zentralbank, Bank of Japan und die US-Notenbank – die am Dirigentenpult stehen und den Takt vorgeben. Seit dem 15. Januar 2015 ist es vor dem Pult noch enger geworden. Der Chef der schweizerischen Notenbank, Thomas J. Jordan, hat mit einer historischen Entscheidung die Märkte durchgeschüttelt und sich für das Pult qualifiziert. Dabei hat er eigentlich nichts anderes gemacht, als seinen Franken nicht mehr gegenüber dem Euro künstlich billig zu halten. Er hat die Aufhebung des Mindestkurses von 1,20 Franken pro Euro mit unmittelbarer Wirkung verkündet und damit die ganze Welt überrascht. Das hat die Schweiz wahrscheinlich letztmals beim Gewinn des America's Cup geschafft.

Kaum war die eine knappe Seite lange Botschaft über die Nachrichtenkanäle in die Welt gebracht, schoss der Schweizer Franken massiv in die Höhe, lokale Aktien kamen unter Druck, schweizeri-

sche Konsumenten stürmten deutsche Supermärkte und kaum jemand will sich noch Urlaub in der traumhaften Schweiz leisten. Wahrscheinlich sind mittlerweile zwei Wochen auf North Island (mit Hollywood Promis am Nebentisch) billiger als Wandern im Berner Oberland.

Es gab natürlich auch Gewinner dieser massiven Bewegung. Die Verteuerung des Franken hat aber mittlerweile weltweit für Kollateralschäden gesorgt. Kleinere Online-Broker haben Insolvenz angemeldet, Devisenabteilungen von Investment Banken haben teilweise erhebliche Verluste auf Handelspositionen einstecken müssen und die Ratingagenturen werfen einen kritischen Blick auf die Deckungsstöcke österreichischer Banken und Banken in Osteuropa. Gerade in Österreich und in Osteuropa haben sich Banken, Firmen und sehr viele Privatpersonen, in der Vergangenheit gerne die niedrig zu verzinsenden Schweizer-Franken-Kredite gegönnt.

Durch den massiven Anstieg des Franken kam es in Folge zu einem deutlichen Anstieg der Zinslast und vor allem – wenn der Kurs so bleibt – zu einer oftmals untragbaren Erhöhung des zu tilgenden Darlehensbetrages. Nicht überraschend ist, dass auch deutsche Kommunen sich gerne vermeintlich billiges Geld in der Schweiz geholt haben. Die Zahl der Kämmerer, die nun über eine höhere Schuldenlast jammern, wird täglich größer. Das gleiche Thema gibt es bei Banken, denen – wie häufig wenn sich die gewünschte Entwicklung nicht einstellt – Kunden den Vorwurf machen, sie zu „billigen“ Franken gedrängt zu haben. Hier bleibt für die Banken zu hoffen, dass es die entsprechende Risikoaufklärung gab. Ähnliche Meldungen wird es sicherlich auch aus der Immobilienbranche geben.

Hinterher ist jeder schlauer – aber billiges Geld gibt es nicht ohne Risiko. Wer Fremdwährungskredite aufnimmt, sollte entweder ein professioneller Marktteilnehmer sein, der diese Risiken auch bewusst und professionell eingeht, oder über entsprechende Einnahmen in der gleichen Währung verfügen. Gerade in der Schweiz, deren Währung eine ausgeprägte Leidenschaft zur Stärke hat und diese auch international so geschätzt wird, waren diese Risiken eigentlich zu groß. Wie auch immer, der Schock sitzt bei vielen Marktteilnehmern tief. ber