

Im Blickfeld

Kein Geschäft

Und wieder ist einem als Sprinter ange-tretenen Baufinanzierer im Markt-Mara-thon nach kurzer Zeit die Puste ausge-gangen. Nachdem erst im Juli ver-gangenen Jahres ABN Amro unter der Marke Ponteq den Vertrieb von privaten Immobilienkrediten in Deutschland auf-genommen hatte, kam jetzt das Signal zum Rückzug. Dass die Niederländer hierzulande nicht Fuß fassten, kann kaum überraschen. Mehrere Gründe sprachen gegen einen raschen Erfolg.

So fand der Markteintritt zu einem denk-bar ungünstigen Zeitpunkt statt. Nach der Abschaffung der Eigenheimzulage und der politischen Debatte um die För-derung des Wohneigentums im Rahmen der privaten Altersvorsorge gab die ohne-hin schwache Nachfrage nach Eigenhei-men noch weiter nach. Und die sinkende Zahl der Baugenehmigungen lässt für die nächsten Jahre keine Besserung erwarten. Daran dürfte auch das jetzt verabschie-dete Eigenheimrentengesetz wenig än-dern. Unter dieser Entwicklung leiden mittlerweile sogar jene Baufinanzierer, die in den vergangenen Jahren signifikant Marktanteile gewonnen haben. Sie kön-nen ihr Neugeschäft zum Teil nur noch mittels Portfoliozukaufen auf Vorjahres-niveau halten.

Entsprechend schwer wiegt, dass dem Neueinsteiger offensichtlich ein Ge-schäftsmodell und eine Produktpalette fehlten, mit denen er sich vom Wettbe-werb abheben konnte. So lässt der hohe Konkurrenzdruck bei den Standardpro-dukten kaum Luft, um über den Preis Absatz zu generieren. Dass mittlerweile auch etablierte, internetgestützte Anbie-ter Zurückhaltung üben, zeigt, wie weit die Margen schon abgeschmolzen sind. Selbst bei hochauslaufenden Finanzie-rungen ist die Konkurrenz groß, sodass sich kaum noch die Risikokosten decken lassen.

Bemerkenswert ist, dass mit Ponteq er-neut ein Anbieter vom Markt verschwin-det, der sich allein auf das Internet, Dritt-vertriebe und Hypothekenbroker stützen wollte. Offensichtlich stoßen diese Ver-triebswege bereits an ihre Wachstums-grenzen, zumal auch klassische Platz-banken verstärkt im Internet und auf Brokerplattformen mit den „Filiellosen“ konkurrieren. Entsprechend versuchen die internetgestützten Finanzdienstleister derzeit, durch den Aufbau von Kredit-

shops oder die Kooperation mit Filialban-ken physische Präsenz zu zeigen, um die persönliche Beratung zu intensivieren und neue Kundengruppen zu erschließen. Doch diese Investitionen sind teuer und erfordern einen langen Atem. Nicht jeder hat hierfür die richtige Kondition. (Red.)

Kein Vertrauen

Was ist nur los im Dax. Seit Wochen finden sich einstige Vorzeigeunterneh-men der deutschen Volkswirtschaft mit imageschädlichen Schlagzeilen auf den Titelseiten der Gazetten wieder. Ob die Korruption bei Siemens oder die Spitzelei der Telekom – beide kriminellen Vorgän-ge sind geeignet, das Vertrauen der An-leger zu gefährden. Doch es braucht in diesen Tagen mitunter weitaus weniger, um von seinen Aktionären abgestraft zu werden. Das musste jetzt ein so integeres Unternehmen wie die Hypo Real Estate (HRE) schmerzlich erfahren.

Eigentlich wollte der Immobilien- und Staatsfinanzierer mit dem neuen Anker-aktionär JC Flowers wieder richtig durch-starten. Immerhin hatte der US-amerika-

nische Investor 22,50 Euro pro Aktie und damit für das unter 20 Euro dümpelnde Papier einen kräftigen Aufschlag gebo-ten und seine Zuversicht hinsichtlich der Zukunft des Unternehmens ausgedrückt. Wenigstens mit 20 Prozent wollte sich der Amerikaner beteiligen, höchstens jedoch mit 24,9 Prozent. Dass letztlich knapp 47 Prozent angedient wurden, dürfte nicht nur den neuen Großaktionär überrascht haben. Hatte er doch neue Perspektiven für das Münchener Kredit-institut durch Kooperation mit seinen anderen Beteiligungen wie der HSH Nordbank und der Shinsei-Bank ange-kündigt.

Umso beachtlicher ist, dass dieses Argu-ment bei fast der Hälfte der Aktionäre offensichtlich nicht verfiel. Schlimmer: Nach einem kurzen „Zwischenhoch“ von gut 21 Euro riss es die Aktie bis zum Redaktionsschluss auf etwa 16 Euro herunter. Die Kursentwicklung und die hohe Andienungsquote können nur als Misstrauensvotum der Aktionäre ver-standen werden.

Es wird die vordringliche Aufgabe des neuen Investors sein, die Vertrauenskrise so schnell wie möglich zu beenden. (Red.)

Aktuelles Urteil

Aareal Bank verliert Schrottimmobiliestreit

Mit seinem Urteil unter dem Aktenzei-chen 8 O 18/07 hat das Landgericht Wiesbaden einer Klage gegen die Aareal Bank AG, Wiesbaden, stattgegeben. Das Kreditinstitut muss demnach die unver-jährten Zins- und Tilgungszahlungen von 2003 bis 2007 an den Kläger zu-rückzahlen. Dieser hatte im Dezember 1991 in Mettmann eine – zu stark über-teuerte – Eigentumswohnung von 58,4 Quadratmeter von der Firma Bast-Bau Betreuungs GmbH erworben. Diese hatte ein Angebot zum Abschluss eines umfassenden Geschäftsbesorgungsver-trages nebst Vollmacht gegenüber dem Kläger abgegeben. Die von ihr aufgrund der erteilten Vollmacht mit der Rechts-vorgängerin der Beklagten, der Deut-sche Bau- und Bodenbank AG, abge-schlossenen Darlehensverträge sind laut Landgericht wegen Verstoßes gegen das Rechtsberatungsgesetz (RBerG) gemäß Paragraph 134 BGB unwirksam. Der

Hauptzweck der Geschäftsbesorgung sei vorliegend nicht die Wahrnehmung lediglich wirtschaftlicher Interessen des Klägers im Zusammenhang mit der Errichtung und Verwertung des ange-schafften Objektes, sondern auch des-sen Vertretung im Rahmen der Finan-zierung und Belastung des Objektes. Es könne daher kein Zweifel daran be-stehen, dass auch die rechtliche Bera-tung in diesen Punkten ein wesentlicher Bestandteil der Geschäftsbesorgung und damit eine Rechtsberatung im Sinne des RBerG darstelle. Der Kläger hatte aus Kostengründen erstinstanzlich nur die Rückzahlung von Zins- und Tilgungsleistungen von 51 147,00 Euro geltend gemacht. Konsequenz des Ur-teils ist jedoch, dass der Kläger wegen Unwirksamkeit der Darlehensverträge auch den jeweiligen Restsaldo nicht zurückzahlen muss.

(Hahn Rechtsanwälte Partnerschaft)