

Im Blickfeld

Geglückte Wende

Man muss es sich auf der Zunge zergehen lassen: Um 39,5 (!) Prozent hat die LBS Hessen-Thüringen im vergangenen Jahr den Absatz von Bausparverträgen gesteigert. „Damit übertreffen wir den Branchendurchschnitt fast um das Vierfache“, freute sich der Sprecher der Geschäftsleitung, Peter Marc Stober. Während Wettbewerber allenfalls durch Zukäufe in dieser Dimension wachsen, schaffte es die zur Landesbank Hessen-Thüringen gehörende Bausparkasse vor allem durch eine neue Vertriebsstruktur und die Gewinnung junger Kunden. Besondere Aufmerksamkeit lag dabei in der gemeinsamen Marktbearbeitung mit den Sparkassen in Hessen und Thüringen. Vor allem die Etablierung sogenannter LBS-Bezirksleiter Bausparen, kurz: BLB, in den Sparkassen, hat den Bausparvertrieb beflügelt. Allein durch die BLB wurden Neuverträge mit einer Bausparsumme von 309,4 Millionen Euro vermittelt. Das entspricht gegenüber dem Jahr 2009 einer Steigerung um 89,6 Prozent. Gleichzeitig entpuppte sich der neue Tarif „Classic Young“ als Kassenschlager. Insgesamt 26 200 Verträge wurden 2010 in dem neuen Tarif abgeschlossen und damit die Zahl der neu gewonnenen jungen Kunden verdreifacht.

Insgesamt zählte die LBS im Bruttoneugeschäft im Jahr 2010 rund 115 000 (2009: 82 400) Verträge, die eine Bausparsumme von 2,733 Milliarden Euro repräsentieren, ein Plus von 494 Millionen Euro beziehungsweise 22,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Einziger Wermutstropfen: Entgegen dem Markttrend stagnierte der Vertrieb von Riester-Verträgen und lag mit rund 7 700 Abschlüssen sogar um 0,7 Prozent unter dem Vorjahresstand. Nur aufgrund höherer Bausparsummen pro Vertrag – im Durchschnitt 33 248 Euro – stieg das Volumen der Eigenheimrenten-Policen um 5,9 Prozent auf 256 Millionen Euro. Dadurch sank der Anteil der Altersvorsorgeverträge am Gesamtabsatz von 9,4 auf 6,7 Prozent bei der Stückzahl und von 10,8 auf 9,4 Prozent in der Bausparsumme.

Für etwa 103 800 Verträge mit einer Bausparsumme in Höhe von 2,48 Milliarden Euro wurde 2010 die Abschlussgebühr vollständig bezahlt, sodass das eingelöste Neugeschäft um 19 900 Stück beziehungsweise 23,7 Prozent über dem

Vorjahr lag. Die Bausparsumme nahm um 310 Millionen Euro respektive 14,3 Prozent zu. Damit konnte die Landesbausparkasse nach der branchenweiten Absatzdelle im Jahr 2009 sogar das Niveau des Jahres 2008, als Verträge mit 2,42 Milliarden Euro Bausparsumme vermittelt wurden, übertreffen. Allerdings wirft der jüngste Absatzerfolg die Frage auf, warum die engere Verbindung mit den Sparkassen nicht schon viel früher gesucht wurde.

Im ersten Quartal 2011 blieb die Bausparkasse auf ihrem eingeschlagenen Erfolgskurs. Mit 32 465 Verträgen, die zwischen Anfang Januar und Ende März dieses Jahres abgeschlossen wurden, übertrifft die LBS in Hessen und Thüringen das Vorjahresquartal um immerhin 30 Prozent. Gemessen an der Bausparsumme in Höhe von 748,9 Millionen Euro ist es immerhin noch ein Plus von 16 Prozent. Dabei profitiert die LBS einerseits von der positiven Konjunkturstimmung in Deutschland und dem seit August 2010 steigenden Zinsniveau. Ersteres lässt die Nachfrage nach Wohneigentum anziehen, Letzteres lässt die Attraktivität von Bauspardarlehen – vor allem in Verbindung mit Vor- und Zwischenkrediten – zunehmen. So nahmen die Zusagen für außerkollektive Darlehen im Jahresvergleich 2009 zu 2010 um 51,5 Prozent von 64,6 auf 97,9 Millionen Euro zu. Gleichzeitig vermittelte der LBS-Außendienst ein Kreditvolumen von 103 Millionen Euro an die Sparkassen – ein Zuwachs um 8,2 Prozent.

Mit dem außerkollektiven Darlehensgeschäft wird die niedrige Inanspruchnahme von Kollektividarlehen kompensiert. Denn die zuteilungsreifen Bausparverträge sind in der Regel mit einem Darlehenszins versehen, der angesichts des historisch niedrigen Zinsniveaus unattraktiv ist. In der Folge nahm der Bestand an Bauspardarlehen um 10,1 Prozent auf 1,102 Milliarden Euro ab, denen um 2,8 Prozent gestiegene Bauspareinlagen in Höhe von 3,325 Milliarden Euro gegenüberstanden. Damit nahm der Anlagegrad von 37,9 auf 33,1 Prozent ab und die Trägheitsreserve wuchs um 214 Millionen Euro. Dies belastet voraussichtlich auch noch dieses Jahr das Zinsergebnis. Erst ab 2012 rechnet die Bausparkasse mit steigenden Inanspruchnahmen bei den Bauspardarlehen, da dann die neue Tarifgeneration zur Zuteilung kommt.

Dann sollte sich auch der aktuelle Vertriebs Erfolg positiv im Betriebsergebnis niederschlagen. Für 2010 steht vor Bewertungen noch ein Rückgang um 2,1 Millionen Euro beziehungsweise 14,3 Prozent auf 12,6 Millionen Euro zu Buche. Vor allem der Neugeschäftserfolg bedingte höhere Provisionsaufwendungen für den Vertrieb. Zudem mussten im Verwaltungsaufwand Sonderbelastungen, die sich aus der Erfüllung der neuen aufsichtsrechtlichen Eigenkapitalanforderungen entsprechend Internal Rating-Based Approach (IRBA) ergaben, verarbeitet werden. Dieses sind jedoch die richtigen Investitionen in die Zukunft des Instituts und seiner Stellung im Bausparmarkt. Mit einem Marktanteilsgewinn von 30,1 auf 33,5 Prozent in Hessen und von 29,8 auf 34,7 Prozent in Thüringen hat sich die LBS in beiden Ländern eindrucksvoll zurückgemeldet und – nach langer Durststrecke – zu ihren Schwesterinstitutionen aufgeschlossen. L.H.

W&W: Nicht zu verhindern

Wenn ein Vorstandsvorsitzender das Ergebnis des eigenen Hauses mit den Worten „Das war nicht zu verhindern“ kommentiert, dann weiß der interessierte Beobachter, dass sich in diesem Abschluss wesentlich mehr verbirgt, als es die nackten Zahlen auf den ersten Blick zeigen. 188,2 Millionen Euro weist die W&W AG nach IFRS für 2010 aus und damit weniger als im vergangenen Jahr (222,1 Millionen Euro), aber deutlich mehr als die geplanten 140 Millionen Euro. Das ist zunächst erfreulich. Doch der Blick in die Gewinn- und Verlustrechnung bringt die Vermutung, dass dieses Plus vor allem aus einer deutlich geringeren Risikovorsorge (49,7 nach 125,8 Millionen Euro) und einem spürbar niedrigerem Steueraufwand (38,3 nach 70,3 Millionen Euro) resultierte.

Doch es hätte noch weit mehr dargestellt werden können, wenn die Verantwortlichen nicht ganz im Sinne kluger Kaufmänner großen Wert darauf gelegt hätten, alle Spielräume auszunutzen, um Reserven anzusammeln. „Unser Ergebnis ist organisch stark unterlegt und wir haben eine beherzte Reservepolitik betrieben, um die Substanz zu stärken,“ so Vorstandschef Alexander Erdland. Rund

200 Millionen Euro wurden den Rücklagen zugeführt. Damit liegen die Stuttgarter im Plan, denn in spätestens fünf Jahren soll das Eigenkapital um eine Milliarde Euro erhöht werden – allein aus eigener Kraft, allein aus thesaurierten Gewinnen. Anders geht es nicht, denn in Sachen Kapitalerhöhungen darf die W&W AG von der sie beherrschenden Stiftung nicht all zu viel erwarten.

Also versucht man zu wachsen und ordentliche Gewinne zu erzielen. Die Akquisitionen Victoria Vereinsbank Bauspar AG (2009) und Allianz Dresdner Bauspar AG (2010) sind im Zahlenwerk weitestgehend verarbeitet und haben entscheidend zum Neugeschäftserfolg beigetragen. Das Bruttoneugeschäft stieg um 33,5 Prozent auf den Rekordwert von 14,7 Milliarden Euro. Davon stammen allerdings 2,7 Milliarden aus dem Kauf der Allianz Dresdner Bauspar (ADB). Ohne diesen Effekt beträgt der Zuwachs gerade mal eine Milliarde Euro oder gut neun Prozent und liegt damit unter dem Branchendurchschnitt von 10,9 Prozent.

Seit dem Start des Restrukturierungsprogramms 2006 konnte das Bruttoneugeschäft einschließlich ADB allerdings nahezu verdoppelt werden und Wüstenrot hat mit einem Marktanteil von 13,9 Prozent den zweiten Platz hinter dem Marktführer Schwäbisch Hall gefestigt – sofern man die LBS als einzelne Institute und nicht als Gruppe betrachtet. Auch im eingelösten Neugeschäft zahlt sich die ADB aus: Vom Plus von drei Milliarden Euro auf 11,4 Milliarden Euro stammen 2,3 Milliarden von der neuen Tochter. Vom Bausparneugeschäft entfallen neben der ADB 9,3 Milliarden Euro auf den Wüstenrot-Vertrieb, 0,9 Milliarden Euro auf den Ausschließlichkeitsvertrieb der Württembergischen und 1,4 Milliarden Euro auf den Vertriebsarm HVB/Ergo.

Die Baufinanzierungen legten um 12,2 Prozent auf 4,15 Milliarden Euro zu, wovon das Gros mit 3,67 (im Vorjahr 3,05) Milliarden Euro auf neu abgeschlossenes Kreditgeschäft entfiel. Prologationen verzeichneten mit 483,2 Millionen Euro einen drastischen Rückgang gegenüber 2009. Einschließlich der Hypothekendarlehen der Württembergischen Lebensversicherung AG (330,8 nach 353,7 Millionen Euro) und der Auszahlungen aus Bauspardarlehen summiert sich das gesamte inländische Kre-

ditneugeschäft auf 5,6 nach 5,1 Milliarden Euro im Jahr zuvor.

Der gesamte Bereich Bauspar/Bank stuerte 118,6 Millionen Euro zum Gesamtergebnis bei. Gut die Hälfte der Bilanzsumme von 76 Milliarden Euro entfällt auf die Pfandbriefbank und die Bausparkasse. Die Pfandbriefbank ist mittlerweile das einzige derartige Institut in Baden-Württemberg. Alle anderen ehemaligen Hypothekenbanken sind geschlossen, umgebaut oder verschmolzen worden. Beunruhigen tut das die Verantwortlichen bei W&W aber nicht. Im Gegenteil: „Wir schätzen dieses Haus. Es ist nicht nur für die Refinanzierung da, sondern auch ein gutes Mittel zur Kundenbindung durch das Angebot von Tages- und Termingeldern“, so Erdland. Um diesen Effekt nachhaltig zu sichern und zu stärken soll die Pfandbriefbank noch stärker als Onlinebank positioniert werden.

Auch das Versicherungsgeschäft entwickelte sich positiv. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen um 1,5 Prozent auf 1,32 Milliarden Euro. Das Neugeschäft gemessen am Bestand erhöhte sich von 184,1 Millionen Euro auf 195,5 Millionen Euro. Das Ergebnis des Segments wurde von höheren Schadensleistungen von 597,9 (509,5) Millionen Euro belastet. Sorge bereitet dagegen die Zukunft der Sparte Lebensversicherung. Nicht etwa aufgrund des wirtschaftlichen Erfolgs: W&W erzielte einen Zuwachs von 4,6 Prozent auf den gebuchten Bruttobeitrag von 2,55 Milliarden Euro. Ähnlich wie in der gesamten Branche profitierten auch die Stuttgarter von einem kräftigen Anstieg der Einmalbeiträge von 526,4 Millionen Euro auf 671,4 Millionen Euro. Der Segmentüberschuss hat sich vor allem aufgrund eines deutlich besseren Finanzanlageergebnisses auf 39,6 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Doch schmerzt die Regulierung. Die Bestrebungen der Aufseher in Sachen Solvency II werden künftig zu einem Umdenken auf der Produktseite führen – weg von der klassischen Lebensversicherung hin zu fondsgebunden Angeboten. Hintergrund sind die geforderten Garantiezusagen, die so vermieden werden können.

Nichtsdestotrotz: Der Start ins Jahr verlief für den gesamten W&W-Konzern ausgesprochen erfreulich und die Verantwortlichen sind zuversichtlich, ein Ergebnis auf dem Niveau des Jahres 2010 darstellen zu können – mit ähnlich hoher

Reservebildung. 2012 schließlich sollen 250 Millionen nach Steuern ausgewiesen werden. Damit wäre das Ziel von „W&W 2012“ erfüllt. Und nach den bisherigen Erfahrungen kann man davon ausgehen, dass geliefert wird.

US-Immobilien: Ende des Wartens

Die wirtschaftliche Lage in den Vereinigten Staaten hat sich im Laufe des vergangenen Jahres zwar merklich aufgehellt, doch gibt es nach wie vor einige Faktoren, die einer uneingeschränkt positiven Markteinschätzung entgegenstehen. Hier ist die dringende Notwendigkeit einer Sanierung der staatlichen Haushalte zu nennen – oder auch die Tatsache, dass ein dreiprozentiges Wirtschaftswachstum zwar besser ist als eine Stagnation oder gar Rezession, im langjährigen Vergleich aber dennoch nur als unterdurchschnittlich bezeichnet werden kann. Vor diesem Hintergrund kann bislang auch nicht von einem allgemeinen Aufschwung an den Immobilienmärkten die Rede sein. Es gilt vielmehr, sehr genau zwischen einzelnen Marktsegmenten und Teilmärkten zu differenzieren.

Am Büromarkt sind die positiven Zukunftserwartungen inzwischen oft schon eingepreist, was das Potenzial für künftige Wertsteigerungen limitiert. Auch das Fehlen attraktiver Anlagealternativen in anderen Assetklassen sorgt für einen relativ hohen Liquiditätsdruck auf die Immobilienmärkte, sodass viele Objekte nur zu Einstandspreisen erworben werden können, die kaum noch eine attraktive Verzinsung des investierten Kapitals erlauben. Die differenzierte Marktlage lässt es jedenfalls nicht zu, von einem allgemein günstigen Einstiegszeitpunkt für Büroimmobilieninvestments zu sprechen. Bei gutem Marktzugang und im Rahmen von Off-Market-Transaktionen sind interessante Akquisitionen zwar grundsätzlich möglich, doch zugleich legt die Preisentwicklung auch die Prüfung von Verkaufsmöglichkeiten nahe.

Am Einzelhandelsimmobilienmarkt stehen die Signale derzeit etwas eindeutiger auf „Kaufen“. Denn unter den Einzelhandelsunternehmen hat in den zurückliegenden Monaten – ausgelöst durch die Finanzkrise – eine gewisse Marktbernei-

gung stattgefunden. Für Vermieter von Einzelhandelsimmobilien bedeutet das, wer heute einen der „Überlebenden“ als Mieter gewinnt, kann sich dessen wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit sicherer sein als etwa vor zwei oder drei Jahren. Gleichwohl sollten einem Engagement detaillierte Objekt- und Standortanalysen vorausgehen.

Generell lässt sich sagen: Die Zeit des Abwartens an den amerikanischen Immobilienmärkten scheint vorüber, und die Aktivitäten nehmen wieder zu. Dabei kommen neben selektiven Käufen aber durchaus auch Verkäufe in Frage.

*Dr. Jürgen Gerber,
Geschäftsführer,
Jamestown US-Immobilien GmbH,
Köln*

Regulierung schadet – auch dem Mieter

Dort, wo die Mieten am stärksten reguliert sind, sind Quantität und Qualität der Wohnraumversorgung deutlich schlechter als in weniger regulierten Märkten. Dies ist eines der bemerkenswerten Ergebnisse einer jüngst veröffentlichten Studie der OECD. Anhand verschiedener Indikatoren wurde verglichen, wie viel Wohnraum die Mieter in unterschiedlichen Ländern zur Verfügung haben und wie die Qualität dieses Wohnraumes beschaffen ist. Es ergab sich eine eindeutige Korrelation zwischen eher knappem und qualitativ schlechterem Wohnraum und hohem Regulierungsgrad.

Dieses Ergebnis ist eigentlich nicht verwunderlich, denn gerade in Deutschland gingen über Jahrzehnte „günstige Mieten“ und Planwirtschaft im Wohnungswesen mit Wohnungsnot und Verfall von Wohnraum einher. Schließlich mussten die Folgen der „sozialen“ Wohnungspolitik in der DDR nach der Wiedervereinigung mit hohen Steuersubventionen korrigiert werden. Nur durch Milliarden-Investitionen konnte der weitere Verfall wertvoller Bausubstanz in den neuen Bundesländern aufgehalten werden.

Auch die Ansicht, dass die Mieten ohne staatliche Regulierung deutlich höher wären, lässt sich durch die Ergebnisse der Studie mit dem Titel „Housing and the Economy. Policies for Renovation“ nicht belegen. Im Gegenteil. Die Studie sagt explizit, dass für die untersuchten OECD-Länder kein Zusammenhang zwischen dem Mietniveau und der Regulierung

von Mieten festgestellt werden konnte. Das heißt, auch in jenen Ländern, in denen Mietanhebungen durch verschiedene gesetzliche Vorgaben begrenzt werden, sind die Mieten nicht niedriger.

Eine Erklärung dafür sehen die Verfasser der Studie darin, dass in vielen Ländern zwar die Bestandsmieter durch gesetzliche Vorgaben geschützt sind, die Vermieter dann jedoch umso deutlicher alle Spielräume zur Mietanhebung bei Neuvermietungen ausschöpfen, die in der Regel nicht oder zumindest weniger reguliert sind. Auf diese Weise führten Mietregulierungen zu einer Diskriminierung von mobilen Haushalten, während solche, die nicht umziehen, begünstigt werden. Dies wiederum schränke die Mobilität der Arbeitskräfte ein und habe damit schädliche Auswirkungen für den Arbeitsmarkt.

Die deutsche Politik sollte die Ergebnisse dieser bemerkenswerten Studie zur Kenntnis nehmen. Sie belegt eindrücklich, dass der Regulierungsgrad in Deutschland im internationalen Vergleich viel zu hoch ist. Vergleicht man den Grad der Regulierungen im Mietrecht, so ist Deutschland das nach Schweden und den Niederlanden am drittstärksten regulierte von insgesamt 30 Ländern, die untersucht wurden. Auch in einem weiteren Vergleich, der zeigt, in welchem Maß die Beziehungen zwischen Mietern und Vermietern staatlich reguliert sind, belegt Deutschland von 32 untersuchten Ländern nur Platz neun.

Die Regierung hatte im Koalitionsvertrag angekündigt, einige besonders schädliche Auswirkungen des starren deutschen Mietrechts auf den Prüfstand zu stellen, um beispielsweise dem Missbrauch durch Mietnomaden besser begegnen zu können und Blockaden im Bereich der energetischen Sanierung zu beseitigen. Bisher sind diesen Ankündigungen keine Taten gefolgt, und es ist zu befürchten, dass – je näher die nächsten Bundestagswahlen kommen – die Bereitschaft zu solchen potenziell konfliktträchtigen Reformen eher sinken statt steigen wird.

*Jürgen F. Kelber, Geschäftsführer,
alt+kelber Immobiliengruppe GmbH,
Heilbronn*

Keine Angst vor der Shoppingcenter-Revolution

Als Warenhäuser vor rund 100 Jahren die Handelslandschaft revolutionierten, schlug ihnen zunächst ein bemerkens-

werter Widerstand entgegen. Er kam vor allem vom traditionellen inhabergeführten Einzelhandel. Gegenwärtig scheint sich die Geschichte zu wiederholen: Heute sind Shoppingcenter die erfolgreichen Handelsformate, und erneut gibt es Widerstand – wieder vom inhabergeführten Einzelhandel, zusätzlich aber vor allem von den Warenhäusern. Die Argumente ähneln sich.

Das Argument von damals: Die Warenhäuser zerstören die traditionellen Handelslandschaften und haben massive negative Auswirkungen auf die betroffenen Städte. Die Einzelhändler gingen auf die Barrikaden, es gab eine Flut von Streit- und Protestschriften. Die Argumente von heute: Shoppingcenter ziehen Fußgängerströme und Kaufkraft von den Straßen ab, in denen sich der lokale Einzelhandel und die Warenhäuser befinden – und in der Folge veröden die Städte. Nun haben vor 100 Jahren die Warenhäuser die städtischen Handelslandschaften offensichtlich nicht zerstört, und Beispiele wie die Düsseldorf Arcaden zeigen, dass auch Shoppingcenter nicht zur Verödung der Innenstädte führen – sondern sie vielmehr beleben können. Voraussetzung ist selbstverständlich, dass sie richtig dimensioniert und konzipiert sind.

Nicht nur die Argumente, auch die Folgen der Warenhäuser-Revolution und der Shoppingcenter ähneln sich. In beiden Fällen sind die bis dahin dominierenden Formate nicht verschwunden – sie haben sich lediglich ausdifferenziert. Heute gibt es noch immer Geschäfte in den Einkaufsstrassen, die an ihrer Tür mit einer 60, 70 oder auch 100-jährigen Tradition werben – ihr Konzept ging offensichtlich über die Jahre hinweg auf, und sie haben die Warenhaus-Revolution überlebt. Ebenso wenig werden künftig die Warenhäuser aus der Handelslandschaft verschwinden.

Warenhäuser mit attraktiven Konzepten wie das KaDeWe in Berlin oder das Warenhaus Breuninger in Stuttgart sind zukunftsfähig. Gleiches gilt für lokale Einzelhändler mit guten Konzepten. Auch sie werden keine Opfer des Shoppingcenters sein. Umsatzstarke inhabergeführte Einzelhändler können sich sogar auf Shoppingcenter freuen – weil sie dort Potenzial für eine Filiale sehen, zusätzlich zum Hauptgeschäft in der Einkaufsstrasse.

*Christof Glatzel,
Mitglied des Vorstands,
mfi management für immobilien AG,
Essen*