

Im Blickfeld

Schwäbisch Hall ohne Griechenland-Problem

Mit einem kräftigem Wachstumsschub im ersten Halbjahr hat die Bausparkasse Schwäbisch Hall ihre Marktführerposition nach eigenen Angaben ausgebaut. Man sei schneller als der Markt gewachsen, hieß es. Der Marktanteil liegt nun bei deutlich über 29 Prozent, auch wenn das etwas schwer zu sagen ist, ohne die Zahlen der Konkurrenz genau zu kennen. Ende 2010 vereinte Schwäbisch Hall noch 28,6 Prozent des Marktes auf sich.

Im ersten Halbjahr wurden 470 000 Bausparverträge mit einer Bausparsumme von 17,6 Milliarden Euro abgeschlossen. Das entspricht einem Plus gegenüber dem Vorjahreszeitraum von satten 25 Prozent. Insgesamt werden 6,8 Millionen Kunden mit 7,6 Millionen Verträgen und einem Bausparsummenbestand von 243 Milliarden Euro betreut.

Auch in der Baufinanzierung konnte die Bausparkasse der genossenschaftlichen Finanzgruppe zulegen. Per Ende Juni stiegen die Ausleihungen gegenüber Ende 2010 um 13 Prozent auf 5,6 Milliarden Euro. Fast genauso erfolgreich waren die Volks- und Raiffeisenbanken, die mangels Alternativen dieses Geschäft gerne auf die eigenen Bücher nahmen und rund vier Milliarden Euro an Baufinanzierungen auslegten, die mit einem Bausparvertrag von Schwäbisch Hall unterlegt sind.

Einen großen Anteil am Baufinanzierungsneugeschäft von Schwäbisch Hall haben unverändert die Tilgungsaussetzungsdarlehen, bei denen die Kreditauszahlung sofort erfolgt und erst im Nachhinein durch das Ansparen eines Bausparvertrages abgesichert wird. Die Inanspruchnahme von zuteilungsreifen Darlehen ist dagegen immer noch „zu niedrig“. Während die in den vergangenen Jahren neu abgeschlossenen Niedrigtarif-Verträge gerne abgerufen werden – die Quote liegt laut Schwäbisch Hall bei über 80 Prozent –, warten die höher verzinsten Angebote weiter auf Abruf.

Stolz ist man bei der genossenschaftlichen Bausparkasse, dass das Neugeschäftswachstum ausschließlich aus eigener Kraft erfolgte – natürlich nicht

ohne einen Seitenblick auf den Konkurrenten Wüstenrot mit dem früheren Schwäbisch-Hall-Chef Alexander Erdland an der Spitze, der durch die Übernahme der Victoria Bausparkasse und der Allianz-Dresdner-Bausparkasse einen Sprung nach vorne gemacht hat, aber an den Marktführer offensichtlich noch nicht ganz herankommt. Ein Erfolg ist sicher auch die hohe Einlösungsquote von 95 Prozent, wie Vorstandschef Matthias Metz hervorhob. Eine Rolle hierbei spielt sicherlich, dass vom Vertrieb Provisionen zurückgefordert werden, sollten Verträge nicht eingelöst werden.

Keinerlei Sorgen bereitet den Hallern dagegen die anhaltende Diskussion um eine mögliche Umschuldung Griechenlands. Man habe von den Möglichkeiten, die das Bausparkassengesetz geboten habe, keinen Gebrauch gemacht. „Man muss nicht alles machen, was man darf“, so Metz, dem die Bedeutung des Bausparkassengesetzes durchaus bewusst ist.

Das Gesetz habe die Branche schon vor so manchen Dummheiten bewahrt, daher warnt er auch, die Vorschriften im Zuge der Diskussionen um eine Aufnahme des Bildungsbausparens über das Notwendigste hinaus zu öffnen. Von anderen Bausparkassen ist zu hören, dass sie in nennenswertem Umfang in griechischen Papieren engagiert seien. P.O.

Privatisierung besser als ihr Ruf

Durch die aktuelle Diskussion um die Gagfah – zu der an dieser Stelle ausdrücklich nicht Stellung bezogen werden soll – droht derzeit die Wohnungsprivatisierung in Verruf zu geraten. Alle, die schon immer skeptisch waren und den Verkauf von staatlichen Wohnungsunternehmen beziehungsweise –beständen an private Investoren abgelehnt hatten, fühlen sich nun bestätigt.

Generell lässt sich jedoch keineswegs beobachten, dass es Mietern in privaten Wohnungsgesellschaften schlechter geht als in staatlichen. Erinnerung sei hier an eine gemeinsame offizielle Studie des Bundesamtes für Raumordnung und des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung aus dem Jahr 2007, in der es heißt: „Bei den verkauf-

ten Beständen haben sich seit dem Kauf relativ wenige Veränderungen ergeben ... Konflikte mit Mietern aufgrund von Modernisierungen und Mieterhöhungen sind nur punktuell aufgetreten und stellen Einzelfälle dar.“ Weiter heißt es in der Studie ausdrücklich: „Nach den Ergebnissen der Recherchen vollziehen sich die Privatisierungen in der Regel weitgehend konfliktfrei.“

Fallstudien bestätigen diesen Befund oder gehen sogar noch darüber hinaus. So wurde im Jahr 2006 in einer Diplomarbeit an der Ludwig-Maximilians-Universität München der Frage nachgegangen, ob die Übernahme von kommunalen Wohnungsbeständen eine neue Chance für Wohnquartiere sei. Hier wurden direkt eine von Lone Star erworbene Berliner Wohnungsgesellschaft und eine kommunale Gesellschaft verglichen.

Das Ergebnis der Studie: Die privatisierte Wohnungsgesellschaft war bei sozialen Aktivitäten und Mieterservice Vorreiter und schnitt sogar deutlich besser ab als die kommunale Gesellschaft. „Während die kommunale Wohnungsgesellschaft im Untersuchungszeitraum nahezu nur im Bestandsmanagement tätig war, organisierte die private Wohnungsgesellschaft des ausländischen Investors ein umfangreiches und sozialverträgliches Wohnungsquartiermanagement.“

Entgegen den zuvor geäußerten Befürchtungen erhöhte die im Besitz des ausländischen Investors befindliche private Wohnungsgesellschaft im Zuge der Aufwertung der Quartiere die Mieten nur moderat, sodass keine Mieterverdrängung stattfand. Die Mieterfluktuation ging sogar erheblich zurück – ein Zeichen für die Zufriedenheit der Mieter.

Natürlich ist damit nicht gesagt, dass es neben diesen positiven nicht möglicherweise auch negative Erfahrungen nach dem Verkauf von Wohnungsbeständen an private Investoren geben mag. Es wäre jedoch, wie sowohl die oben zitierten Studien als auch unsere Erfahrungen zeigen, unzulässig, hieraus verallgemeinernde Schlüsse zu ziehen.

Mark Münzing,
Mitglied des Vorstands,
ZBI Zentral Boden Immobilien AG,
Erlangen