

Im Blickfeld

LBS Hessen-Thüringen: Mühsame Aufholjagd

Heiter bis wolzig – so könnte man die Großwetterlage der deutschen Bausparkassen umschreiben. Denn je nach Perspektive kann man entweder Trübsalblasen oder in Hochstimmung ausbrechen. Das niedrige Zinsniveau ist natürlich für die Ergebnisrechnungen mehr als eine Herausforderung. Die Anlagen schmelzen zusammen und die Verzinsung für die angelegten Bauspargelder entwickelt sich zur Last. Um gegenzusteuern werden Altverträge gekündigt. Das wiederum sorgt für ordentlich öffentliche Schelte, scheint aber dem Geschäft keinen Abbruch zu tun. Denn das ist die Sonnenseite. Angesichts der enormen Liquidität, der geringen Attraktivität des Sparens und der mangelnden Anlagealternativen brummt die Baufinanzierung gewaltig. Gleichzeitig wird der Wohn-Riester immer mehr zu einer stützenden Säule der Altersvorsorge.

Ähnlich wie für den Gesamtmarkt fällt auch die Betrachtung der LBS Hessen-Thüringen aus. So sind zweifelsohne operative Fortschritte zu verzeichnen. Das allerdings auf (zu) niedrigem Niveau, denn die vergangenen Jahre mit enormem Aufräum- und Sortierungsbedarf wirken noch nach. Das Verhältnis von Einlagen- zu Kreditbestand lag Ende 2014 immer noch bei 5 zu 1. Diese Finanzierungsschwäche, die sich in Zeiten niedriger Anlagemargen natürlich bemerkbar macht, hat ihre Gründe. Zum einen musste erst der Risikogehalt des Darlehensbestands auf ein erträgliches Maß gedrückt werden. Dann hat man zu spät begonnen, das außerkollektive Geschäft zu fördern, was anderen Bausparkassen sowohl aus dem öffentlich-rechtlichen als auch dem privaten Sektor wunderbare Zuwachsraten beschert. Und schließlich mussten auch erst die internen Prozesse bei Kreditvergabe und -bearbeitung auf den neusten Stand gebracht werden. All das ist inzwischen gelungen, auch wenn in Sachen IT der letzte entscheidende Schritt, die Anbindung an die OS/2-Programme und damit die direkte Anbindung an den Arbeitsplatz der Sparkassen-Berater, noch bevorsteht.

Doch das Jahr 2014 zeigte spürbare Fortschritte: Das Baufinanzierungsneuge-

schäft stieg um mehr als sechs Prozent auf 212,7 Millionen Euro, wobei knapp 119 Millionen Euro auf Vorfinanzierungen entfielen. Zum Vergleich: 2011 betrug die Gesamtsumme 151,9 Millionen Euro, das außerkollektive Geschäft steuerte damals 69,4 Millionen Euro bei. Positiv entwickelte sich auch das Neugeschäft beim Bausparen. Ein Volumen von 2,89 Milliarden Euro beim Bruttoneugeschäft entspricht dem drittbesten Ergebnis der Unternehmensgeschichte. Die Anzahl der Verträge ging nach Abschaffung des Bonustarifs, der in den vergangenen Jahren immerhin 23 Prozent bei den Stückzahlen und 17 Prozent der neuen Bausparsumme ausmachte, erwartungsgemäß zurück, sie rutschte mit 96.799 Stück erstmals seit vier Jahren wieder unter die 100.000er-Marke. Demzufolge rechnen die Verantwortlichen im laufenden Jahr mit einem weiteren Rückgang, das Ziel sind 2,7 Milliarden Euro Bausparsumme. Dabei stehen qualitative Aspekte im Vordergrund: Der Anteil eingelöster Verträge am Gesamtbestand liegt mittlerweile bei 96,7 Prozent und der Anteil neuer Kunden am Neugeschäft bei 43,9 Prozent.

Wenig Hoffnung gibt es dagegen für die Mutter Helaba, denn für das Betriebsergebnis drohen eher dunkle Wolken: Es sank im Berichtsjahr auf nur noch 8,9 Millionen Euro nach 15,2 Millionen Euro im Jahr 2012 und 9,8 Millionen Euro im Jahr 2013. Tendenz weiter sinkend, denn die Niedrigzinsphase frisst sich kontinuierlich in die Margen, die Gesamtmarge lag im vergangenen Jahr noch bei 1,27 Prozent. Hier will und muss man weiter und aus eigener Kraft gegensteuern. Denn Fusionen schloss Helaba-Vorstand Klaus-Jörg Mulfinger kategorisch aus. P.O.

RGM: Akquisitionspläne und digitale Revolution

Tätigkeitsbericht per [Hyperlink](#) – das kommt dann dabei raus, wenn man über seine Philosophie philosophiert: Innovation, Transparenz, Service, Ausbildung. Digitalisierung, wo man hinsieht. Da lässt sich die RGM Holding GmbH, deren Dienstleistungsspektrum die technische und kaufmännische Gebäudebewirtschaftung von Gewerbeimmobilien sowie das ganzheitliche Management von großen Immobilien-Portfolios umfasst, nicht

die Butter vom Brot nehmen und arbeitet an einem (vorläufigen) Alleinstellungsmerkmal, um Marktanteile durch -vorsprung gewinnen zu können.

Sicherlich trägt auch das gute Wachstum des Unternehmens dazu bei, diese Digitalisierung aller unternehmensrelevanten Kernprozesse möglich zu machen, auch wenn das Jahr 2014 nach acht Jahren kontinuierlichen Wachstums das erste mit einem Rückgang war. Eine Gesamtleistung von 155 Millionen Euro bei 1.468 Vollzeitkräften steht einer Gesamtleistung von 171 Millionen Euro bei 1.462 Vollzeitkräften im Vorjahr gegenüber. Ein Grund zur Sorge sei das aber nicht, ließ Fritz-Klaus Lange, Geschäftsführender Gesellschafter und Vorsitzender der Geschäftsführung, auf der Bilanzpressekonferenz wissen. Die bewusste Trennung von nicht mehr profitabel realisierbaren Aufträgen war schuld an der Misere – ganz im Unternehmensinne Ergebniswachstum vor Umsatzwachstum. Überhaupt sehe im ersten Quartal 2015 alles schon wieder viel rosiger aus, konnte doch zum 1. Januar die M & B Gesellschaft für Elektrotechnik mbH & Co. KG in Werl erworben werden, mit der die RGM ihre Dienstleistungstiefe im Bereich Industrial Service vertiefen kann.

Weiteres Ziel ist eine wachsende Präsenz in den neuen Bundesländern, der entsprechende Plan steht: Die Übernahme eines in Ostdeutschland ansässigen technischen Gebäudeausrüsters der Umsatzgrößenordnung 15 bis 20 Millionen. Es sieht also gut aus, der Leistungsrückgang sollte im Jahr 2015 wieder aufzuholen sein, so Lange.

Der Einführung des CAFM-Systems (Computer Aided Facility Management) steht demnach nichts im Wege. Schon Ende dieses Jahres soll es so weit sein: Mobile Field Service also, das heißt Koordination und Dokumentation der Leistungserbringung durch den flächendeckenden Einsatz von Smartphones und Tablets bei den Servicekräften und bedeutet: Wettbewerbsvorteile durch zentrales Monitoring sämtlicher Verbrauchsdaten, Vertriebskostenoptimierung, digitaler Nachweis des Services mit positiven Effekten für Sicherheitsthemen wie Brandschutz & Co. sowie Transparenz. Klingt spannend und mieterverträglich – und ist nicht die Mieterzufriedenheit der wichtigste Faktor der Branche? mb

Mer muss och jünne künne

Die Emittenten von Covered Bonds leben wieder einmal im Paradies. Sie brauchen nur einen Schuhkarton vor die Tür zu stellen, innerhalb von wenigen Minuten ist er voll von Kaufaufträgen und die neuen Mittel sind an Bord. Noch dazu sind die Konditionen fantastisch; die Emittenten weichen bei den kurzen und mittleren Laufzeiten auf die Begebung von US-Dollaranleihen aus, da sie den Anlegern bei den Euro-Titeln negative Zinsen in Rechnung stellen müssten. Der Hauptgrund dafür liegt in der massiven Nachfrage nach Covered Bonds durch das System der europäischen Zentralbanken. Zum Stichtag 1. Mai 2015 haben die Notenbanken schon Covered Bonds im Volumen von 75 Milliarden Euro gekauft – das ist zwar weniger als geplant, aber doch eine gewaltige Summe. Zudem schlagen die Notenbanken vor allem bei den Neuemissionen zu und drängen darauf, eine kräftige Zuteilung zu erhalten. Nicht wenige traditionelle Investoren beklagen sich massiv, dass sie dadurch zu kurz kommen. Dies ist aber nicht die Schuld von Draghi & Co. Die Emittenten selbst haben die Verantwortung, darüber zu entscheiden, ob sie die traditionellen Käufer ihrer Covered Bonds oder den sporadischen Käufer EZB bevorzugen. Die Notenbanken sind in einem Jahr von der Käuferseite verschwunden, dann braucht man wieder die traditionellen Investoren. Entsprechend sollte man sie hegen und pflegen und nicht verprellen.

Die europäischen Covered-Bonds-Emittenten – darunter auch deutsche Institute – nutzen darüber hinaus die Aktivitäten der Zentralbanken, um Gebühren zu sparen. Sie zahlen den vermittelnden Banken keine oder allenfalls geringere Gebühren auf den Anteil, der den europäischen Notenbanken zugeteilt wird. Damit ist zwar Geld zu sparen, allerdings nehmen die Emittenten auf der anderen Seite auch eine Menge an Dienstleistungen (Handel, Research, Roadshows, Vertrieb) von den Investmentbanken in Anspruch. Diese Leistungen haben natürlich einen Preis, vor allem im generell schwierigen Umfeld für das Anleihegeschäft, das massiv unter strukturellen Veränderungen leidet und wohl niemals mehr zur früheren Profitabilität zurückkehren wird. Hier zu sparen, könnte zu einer nachhaltigen Verstimmung der

Beziehung führen und sich als Eigentümer für die Emittenten erweisen. Denn wie stark auch Covered-Bonds-Emittenten auf die Dienste der Investmentbanken angewiesen sind, hat sich erst 2008 und 2009 gezeigt, als sie diese anflehen mussten, die Bonds auf den Markt zu bringen. Wer Dienste in Anspruch nimmt, sollte auch dafür zahlen. Oder wie die Rheinländer so schön sagen: Mer muss och jünne künne. ber

Ökonomie vor Ökologie

Nachhaltigkeit ist en vogue. Es gibt kaum noch ein Unternehmen, das sich nicht nachhaltiges Wirtschaften und Handeln auf die Fahne geschrieben hat. Doch zwischen Absicht und Wirklichkeit können Welten liegen.

Die Studie „Nachhaltigkeit in der Assekuranz“ des Netzwerks AMC und Better Relations aus dem vergangenen Jahr attestiert Versicherungen einigen Nachholbedarf in puncto Nachhaltigkeit. So ergriffen Versicherungsunternehmen zwar durchaus Einzelmaßnahmen. Es fehle allerdings zumeist das strategische Gesamtkonzept. Darin müssen zunehmend auch Immobilienanlagen berücksichtigt werden, da sie einen immer größeren Stellenwert in den Portfolios von Versicherungen einnehmen: Der Immobilienstudie von Feri Eurorating Services 2014 zufolge stieg die Immobilienquote institutioneller Investoren zwischen 2012 und 2014 von 7,3 Prozent auf 8,3 Prozent. Das Plus bei Versicherungen war noch deutlicher. Hier kletterte die Quote um 1,6 Prozentpunkte auf 7,6 Prozent – und damit um mehr als ein Viertel.

Nach der grundsätzlichen Bedeutung von Nachhaltigkeit im Rahmen von Immobilienanlagen befragt, gaben 51,6 Prozent der Institutionellen an, dass diese eher gering sei. Dieses Ergebnis überrascht auf den ersten Blick – insbesondere im Vergleich zur Erhebung im Jahr 2008. Seinerzeit sprachen lediglich 34,6 Prozent dem Aspekt der Nachhaltigkeit eine geringe Relevanz zu. Dafür maß damals knapp die Hälfte der Befragten nachhaltigen Immobilieninvestments einen großen Stellenwert bei. Heute sind nur noch 34,1 Prozent dieser Ansicht. Das Antwortverhältnis hat sich also umgekehrt. Das sollte jedoch nicht dazu verleiten, institutionellen Investoren ein schwindendes Verantwortungs-

gefühl gegenüber der Umwelt zu unterstellen – ganz im Gegenteil. Vielmehr lassen sich die aktuellen Antworten dadurch erklären, dass nachhaltige Immobilien im Neubausegment inzwischen zum Standard geworden sind, diesem Aspekt also weniger gezielte Aufmerksamkeit geschenkt wird.

So erklärt sich auch der Umstand, dass üblicherweise mit Nachhaltigkeit gleichgesetzte Umweltzertifikate in der Studie als vergleichsweise unwichtig eingeschätzt werden. Zeigte ein Umweltlabel noch vor einigen Jahren an, dass ein Objekt bestimmten Nachhaltigkeitskriterien entspricht, erfüllen Neubauten in Deutschland, dem favorisierten Anlageziel der Investoren, heute in der Regel ohnehin höchste Nachhaltigkeitsstandards. Ein Zertifikat stellt also kein Unterscheidungsmerkmal mehr bei der Vermietung oder beim Verkauf dar.

Dabei steht bei institutionellen Immobilieninvestments – wenig verwunderlich – nach wie vor der Aspekt der Ökonomie über dem der Ökologie. Bei der Auswahl achten die Investoren auf gute Wiedervermietungsmöglichkeiten und eine energieeffiziente Bewirtschaftung, insbesondere im Sinne niedriger Nebenkosten, sowie auf gute Wiederverkaufsmöglichkeiten. Die Schonung der Umwelt, eine längere Lebens- beziehungsweise Nutzungsdauer sowie eine ressourcensparende Bauweise und Steigerung der Rendite finden bereits weit weniger Zuspruch. Kurzum: Die Nachhaltigkeitsgedanken institutioneller Investoren wie Versicherungen werden in erster Linie von der Objektattraktivität geprägt und nur zweitrangig von „grünen“ Faktoren.

Dass das Thema Nachhaltigkeit aber durchaus bei den Versicherern angekommen ist, zeigt ein Blick auf Sachwertanlagen neben Immobilien. So gaben in der Befragung von Feri 30,4 Prozent der Versicherungen an, in erneuerbare Energien zu investieren – der höchste Anteil unter den befragten institutionellen Anlegergruppen. Spitzenreiter ist die Assekuranz auch bei der Frage, ob dieser Anteil bis 2017 ausgebaut werden soll. Dies beabsichtigen 39,1 Prozent der Versicherer. Im Durchschnitt aller befragten Anleger planen nur 16,3 Prozent, den Anteil an Investments in erneuerbare Energien zu erhöhen.

Das Thema Nachhaltigkeit in Unternehmen im Allgemeinen und Versicherungs-

Im Blickfeld

unternehmen im Speziellen geht weit über die Frage nach „grünen“ Immobilienbeziehungswise Sachwertinvestments hinaus. Nichtsdestotrotz kommt ihnen eine enorme Bedeutung zu, wenn die Branche in den – laut AMC-Studie „längst überfällig“ – Strategieprozess zur Nachhaltigkeit einsteigen will.

*Wolfgang Kubatzki,
Mitglied der Geschäftsleitung,
Feri Euroring Services AG, Bad Homburg*

Der Asbest von morgen

Beim Wort „Asbest“ stellen sich jedem Immobilienprofi die Nackenhaare auf. Eine Asbest-Sanierung kann teuer werden. Was heute der Asbest ist, könnte morgen vielleicht das Styropor sein.

Deutschland dämmt. Landauf, landab werden seit Jahren Häuserwände mit dicken Schichten von Wärmedämmverbundstoffen (WDVS) wie Styroporplatten belegt. Sie sollen Wärmeverluste vermeiden und den Energieverbrauch senken. Wie viele Styroporplatten und ähnliche Baumaterialien inzwischen an deutschen Hauswänden kleben, lässt sich kaum genau beziffern. Das Gravierende daran ist, dass niemand genau zu sagen vermag, was unter beziehungsweise hinter den Styroporschichten im Laufe der Jahre oder Jahrzehnte geschieht.

Viele kritische Experten sind sicher, dass die erheblichen Eingriffe in die bauphysikalischen Eigenschaften des Gebäudes, die mit dem Aufbringen der Dämmplatten verbunden sind, auch negative Konsequenzen mit sich bringen. Es wird zu Auswirkungen kommen, die sich zum Teil noch gar nicht umfassend abschätzen lassen. Unkontrollierbare Brandlasten sind die eine Folge, die in der Öffentlichkeit auch schon oft diskutiert wurden. Aber auch die Weichmacher, die sich in den Dämmmaterialien befinden, können sich negativ auswirken. Davon unabhängig verhindern die dicken Dämmschichten auch das „Atmen“ eines Baukörpers durch die Wände. Wo Feuchtigkeit früher durch die Mauern diffundieren konnte, wird sie heute durch die Dämmung aufgehalten. Das kann zu einer spürbaren Verschlechterung des Raumklimas führen. Außerdem können sich Schimmel und Bakterien ansammeln – eine reale Gefahr für die Gesundheit der Bewohner. Lüftungsanlagen wären an dieser Stelle

keine wirkliche Lösung des Problems. Sie sind nicht nur teuer, sondern benötigen auch permanent Energie. Weitreichende Lösungsansätze, mit denen die negativen Folgen der Dämmung vermieden oder wenigstens reduziert werden können, sind aufwendig und sehr teuer. Sie machen gesundes Wohnen zu einem kaum mehr bezahlbaren Gut.

Die unerwünschten Auswirkungen des massiven WDVS-Einsatzes sind somit schon jetzt vielschichtig. Nicht auszuschließen, dass wir schon in einigen Jahren enorme Mittel dafür aufwenden müssen, unzählige gedämmte Hauswände zu sanieren. Dann werden alle Alarmglocken schrillen, wenn wir auf Styropor stoßen.

*Thorsten Wiehe, Gründer und
geschäftsführender Gesellschafter,
Goldwert Gruppe, Hamburg*

Der neue Feind

Alle schauen derzeit auf die Mietpreisbremse – diese Maßnahme kann durchaus sinnvoll sein, wenn Mieter wirklich geschützt werden. Doch den Politikern ist die Bremse noch nicht genug. Flächendeckend werden in deutschen Großstädten „Milieuschutzgebiete“ erlassen. Zunehmend besteht die Tendenz, dort die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen unter Genehmigungsverbot zu stellen.

Worum geht es? Paragraph 172 des Baugesetzbuches ermöglicht es, in bestimmten Bezirken, wo vermeintlich eine Verdrängung der angestammten Wohnbevölkerung droht, sogenannte Erhaltungssatzungen aufzustellen. Wenn die Behörde befürchtet, das „Milieu“ könne gefährdet werden, kann sie in diesen Gebieten alle Sanierungsmaßnahmen unter Genehmigungsverbot stellen.

In Berlin wurde das kürzlich beschlossene Umwandlungsverbot damit begründet, dass Mieter vor Mieterhöhungen geschützt werden sollten. Diese Behauptung impliziert ja, dass der kleine Wohnungsvermieter – der nach einer Umwandlung in der Regel die Wohnung kauft – die Miete stärker erhöht als der Profi. Bislang galten der Politik angelsächsische „Heuschrecken“ als Feindbild: Denen wurde unterstellt, dass sie die Wohnungen verkommen lassen, Luxus-

modernisierungen vornehmen und die Mieten exzessiv erhöhen. Zwar ist auch das nicht richtig, aber man wundert sich schon, dass an Stelle dieses Feindbildes „Heuschrecke“ nunmehr ein neuer Feind getreten ist: Dieser neue Feind ist der Amateurvermieter, der sich eine Wohnung zur Altersvorsorge kauft. Von dem geht jetzt angeblich eine so große Gefährdung aus, dass alles getan werden muss, um den Mieter vor ihm zu schützen.

Die Wahrheit ist: Der kleine Eigentümer, der sich eine oder zwei Wohnungen zur Altersvorsorge kauft und diese dann vermietet, ist der beste Vermieter, den sich ein Mieter wünschen kann. Ihm ist es viel zu kompliziert, ständig „Mieterhöhungsbegehren“ herauszuschicken. Die Erfahrung zeigt, dass er die Miete sogar tendenziell seltener erhöht als der professionelle Investor, weil er den bürokratischen Aufwand und die Gefahr von Rechtsstreitigkeiten scheut.

Führt man diesen Gedanken weiter, kommt man zu dem Schluss, dass der Mieter womöglich vor sich selbst geschützt werden soll. Denn wenn Mietwohnungen in Eigentumswohnungen umgewandelt werden, erhalten ja nicht nur private Kapitalanleger die Möglichkeit diese zu kaufen. Zuerst wird sie stets den Mietern angeboten, zumal diese ohnehin nach der Umwandlung ein Vorkaufrecht haben. Wo ein Umwandlungsverbot besteht, hat der Mieter diese Möglichkeit nicht mehr.

Die Vorstellung, dass man den Mieter vor sich selbst schützen will, mutet absurd an. Das gilt jedoch für viele der Regelungen für Milieuschutzgebiete. Nehmen wir an, als Mieter möchten Sie gerne, dass eine Fußbodenheizung installiert oder ein Balkon angebaut wird. Sie einigen sich darauf mit dem Vermieter. Die Behörde wird dabei aber wahrscheinlich nicht mitspielen. Obwohl der Mieter selbst dies wünscht, wird die Genehmigung versagt. Auch hier geht es also wieder darum, den Mieter vor sich selbst zu schützen. Wer ist der ärgste Feind des Mieters? Der private Amateurvermieter, der sich eine oder zwei Wohnungen zur Altersvorsorge kauft? Oder er selbst? Das scheinen zumindest die Politiker so zu sehen, die Milieuschutzsatzungen und Umwandlungsverbote beschließen.

*Einar Skjerven, Geschäftsführer,
Skjerven Group GmbH, Berlin*