

Genossenschaften in der Immobilienwirtschaft

Die Potenziale der Baufinanzierung gemeinsam heben

Es gilt im aktuellen Niedrigzinsumfeld, das dem einen oder anderen Sparer gründlich die Laune verhagelt, Antworten auf deren Bedürfnisse zu finden. Ein Anknüpfungspunkt mag das Baufinanzierungsgeschäft sein, denn das ohnehin bestehende Interesse an Wohneigentum zur Vermögensbildung hat im Verlauf der Niedrigzinssituation kontinuierlich zugelegt. Die Herausforderung besteht darin, die entsprechenden Dienstleistungen und Produkte dahingehend anzupassen, dass die Finanzierungsbedürfnisse aller Kunden erfüllt werden können – die nicht nur mehr ausschließlich Hausbau und -kauf, sondern vielmehr auch Modernisierung, Sanierung und altersgerechten Umbau umfassen. Da zudem die Wünsche der Genossenschaftskunden regional stark differieren, bedarf es aus Sicht des Autors einer Symbiose von Bausparkassen und Genossenschaftsbanken, um den Anforderungen gerecht werden zu können. Zum beiderseitigen Nutzen natürlich.

Red.

Den Sparern vergeht infolge der anhaltenden Niedrigzinsphase allmählich die Lust am Sparen, wie die sinkende Sparquote signalisiert. Nicht verloren gegangen ist den Sparern jedoch das Interesse am Wohneigentum. Ganz im Gegenteil, es werden insgesamt wieder deutlich mehr Wohnungen gebaut. Seit fünf Jahren steigt insbesondere die Zahl der klassischen privat gebauten Ein- und Zweifamilienhäuser. 2012 waren es erstmals wieder mehr als 100 000 Einheiten. Auch für 2015 rechnet das ifo-Institut mit der Fertigstellung von rund 105 000 Ein- und Zweifamilienhäusern, im kommenden Jahr werden es voraussichtlich 110 000 sein. Für die Gesamtfertigstellung aller Wohneinheiten im Jahr 2015 – dazu zählen neben Ein- und Zweifamilienhäusern auch Mehrfamilienhäuser – prognostiziert das ifo-Institut eine Quote von 260 000 Wohneinheiten. Zum Vergleich: Für 2014 lag die Zahl noch bei 247 000.

Das Interesse an der selbst genutzten Immobilie hat im Verlauf der Niedrigzinssituation stetig zugelegt. Sie ran-

giert mit 52 Prozent Zustimmung auf Rang 1 der Vermögensbildungsziele. Binnen zwei Jahren hat die Zustimmung damit um sieben Prozentpunkte gewonnen. Der Bausparvertrag genießt mit 27 bis 28 Prozent Zustimmung stabile Sympathien. Mehr denn je gilt: Bei der Geldanlage zählt für die Deutschen vor allem Sicherheit.

Angesichts der herausragenden Bedeutung der Eigentumsimmobilie unter den Zielen zur Vermögensbildung der Anleger ist für die Genossenschaftsbanken und die Bausparkasse Schwäbisch Hall das Baufinanzierungsgeschäft von strategischer Bedeutung. Die niedrigen Zinsen und die Alternativlosigkeit beim Sparen und bei der Altersvorsorge wirken auf absehbare Zeit als begünstigende Faktoren für die Nachfrage der Verbraucher nach Baufinanzierungsprodukten. Für die Banken stellt das Finanzierungsgeschäft gerade in der Niedrigzinsphase eine verlässliche und sichere Ertragsquelle dar.

Die Immobilie als Beratungsschwerpunkt

Alles dreht sich um die Immobilie: Für Wohneigentümer ist sie die größte Investition ihres Lebens und Kern ihres Vermögens, für Mieter ist sie Wunschtraum und verspricht Sicherheit und Geborgenheit. Für die Banken stellt das Immobilienvermögen ihrer Kunden eine entscheidende Größe im Rahmen ihrer Geschäftsfelder dar. Das Geldvermögen der Deutschen beläuft sich auf rund fünf Billionen Euro. Etwa genau so groß ist das Volumen der Immobilienvermö-

gen, von denen rund 1,6 Billionen Euro kreditfinanziert sind. Damit rückt es auch im Beratungsalltag der Banken stärker in den Fokus. Die eigenen vier Wände bieten zahlreiche Facetten bei der Bankberatung, ganz gleich, ob es um den Erwerb, die Modernisierung und den Werterhalt, die Umschuldung oder um den Umbau geht. Das Immobilieneigentum ist bei den Kunden grundsätzlich positiv besetzt, schon allein deshalb, weil es eine starke emotionale Komponente besitzt und Lebensqualität verheißt.

Die Bausparkasse Schwäbisch Hall hat sich auf diese Entwicklung eingestellt. Das Baufinanzierungsgeschäft hat sich in den vergangenen Jahren zu einem tragenden Geschäftsfeld entwickelt. 2014 wurde mit einem Volumen von 13,4 Milliarden Euro bei Sofortfinanzierungen, Bauspardarlehen und Kreditvermittlungen an die Genossenschaftsbanken ein neuer Rekordwert erreicht und das Ergebnis von 2013 wiederum um 6,2 Prozent übertroffen. Hinzu kommen weitere 6,3 Milliarden Euro Baufinanzierungsvolumen der genossenschaftlichen Banken, die mit einem Bausparvertrag unterlegt sind. Seit 2004 hat sich das Baufinanzierungsgeschäft von Schwäbisch Hall nahezu verdoppelt.

Finanzierungen für individuelle Kundenwünsche

Diese Entwicklung war und ist nur durch die enge Kooperation und im Schulterchluss mit den Banken der genossenschaftlichen Finanzgruppe möglich.

Ausgangspunkt ist die jeweilige Geschäftsstrategie der Bank, die Antworten auf die Finanzierungsbedürfnisse ihrer Kunden geben muss. Neben zinsgünstigen und zinssicheren Darlehen mit möglichst flexiblen Konditionen zum Bau oder Kauf von Wohneigentum spielen zunehmend Darlehen für die Modernisierung, für die energetische Sanierung und für den altersgerechten Umbau von Wohneigentum eine Rolle. Dem Bausparvertrag, der gerade in der Niedrigzinssituation eine hohe Wertschätzung seitens der Verbraucher genießt, kommt eine besondere Rolle zu. Angesichts der

Der Autor

Reinhard Klein



Vorsitzender des Vorstands,
Bausparkasse Schwäbisch Hall AG,
Schwäbisch Hall

unsicheren Perspektiven auf den Finanzmärkten wächst das Interesse der Finanzierer an zinsstabilen Finanzierungsprodukten, mit denen sie die Niedrigzinsen für die Zukunft konservieren können, gleichzeitig aber flexibel bleiben.

Viele Darlehensinteressenten wollen die für sie günstige Zinssituation sofort zur Finanzierung ihrer Vorhaben nutzen. Steigende Mieten und Baupreise lassen außerdem das Interesse am schnellen Erwerb von Eigentum wachsen. Die Bausparkasse Schwäbisch Hall und die Banken können für diese Kunden gemeinsam Kombikredite anbieten, bei denen das sofort verfügbare Bankdarlehen mit einem Bausparvertrag hinterlegt ist, der bei Zuteilung das bis dahin tilgungsfreie Bankdarlehen ablöst. Außerdem hält Schwäbisch Hall im Bereich der Darlehen mit 15-jähriger Zinsbindung ein Sofortbaugeld bereit. Für Kunden mit Modernisierungswünschen und kleinem, schnell tilgbarem Kreditbedarf bis 20000 Euro ist das Produkt „Fuchs Energie“ ein optimales Finanzierungsinstrument.

Baufinanzierungspotenziale

Die Banken können mit ihren eigenen Produkten für Darlehen mit kurzen Zinsbindungen, Standardkrediten sowie Angeboten für Individual- und Servicekunden gemeinsam mit Schwäbisch Hall eine sich ergänzende Palette von Finanzierungen anbieten, die ganz unterschiedliche und auch individuelle Wünsche der Genossenschaftskunden – und der Genossenschaftsbanken – bedient. Dabei ist die jeweilige Bank frei in ihrer Entscheidung, auf welche Produkte – eigene, die von Schwäbisch Hall oder Kombiprodukte – sie zugreift und in wessen Bücher die Kredite fließen.

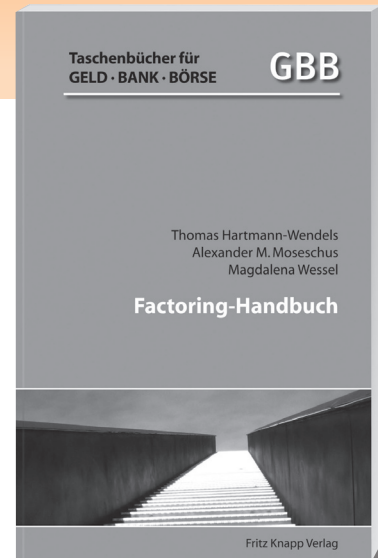
Mit ihren Marketingaktivitäten unterstützt die Bausparkasse auf Wunsch die Baufinanzierungscenter der Banken sowie thematische oder anlassbezogene Baufinanzierungsaktionen. Mit ihren Produkt- und Dienstleistungsangeboten gibt sie so eine Antwort auf die Herausforderungen der Zinssituation und auf die Bedürfnisse der Kunden nach sicheren, flexiblen und werthaltigen Finanzprodukten. Schwäbisch Hall und die Genossenschaftsbanken schärfen mit einem gemeinsamen, ineinandergreifenden Vorgehen bei der Baufinanzierung ihre Kompetenz vor Ort und verfolgen ein gemeinsames Ziel: Die Nutzung der regionalen Baufinanzierungspotenziale.

Factoring – Finanzierungsalternative für Unternehmen

Factoring-Handbuch
Von Thomas Hartmann-Wendels,
Alexander M. Moseschus und
Magdalena Wessel
Taschenbücher für
GELD · BANK · BÖRSE
2014. 160 Seiten,
broschiert, € 17,90.
ISBN 978-3-8314-1236-5.

Factoring boomt seit Jahren in einem Umfang wie kaum eine andere Finanzdienstleistung in Deutschland – derzeit werden knapp sechs Prozent des gesamten deutschen Bruttoinlandsproduktes darüber abgewickelt. Hauptursache sind die veränderten Usancen der Unternehmensfinanzierung – neben der klassischen Bankfinanzierung werden verstärkt alternative Finanzierungslösungen nachgefragt.

Das Handbuch bietet einen breiten Überblick über das Factoringgeschäft und seinen Markt, über rechtliche, steuerliche und aufsichtsrechtliche Anforderungen auf aktuellstem Stand. Dabei werden nicht nur die Entwicklungen der letzten Jahre, sondern auch die derzeitigen Herausforderungen und künftigen Perspektiven der Branche beleuchtet. Ein Grundlagenwerk für jeden Anbieter von Factoringleistungen, aber auch für jedes Unternehmen, das diese Form der Finanzierung für sich nutzen will.



Taschenbücher GBB – Grundlagenwissen aus der Finanz- und Kreditwirtschaft, knapp gefasst und fundiert dargestellt



Fritz Knapp Verlag | 60046 Frankfurt am Main

Postfach 11 11 51 | Telefon (069) 97 08 33-21 | Telefax (069) 707 84 00
E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de | www.kreditwesen.de