

Im Blickfeld

Pbb: auf Kurs, aber unter leichtem Druck

Noch vor einem Jahr hatten viele Marktbeobachter nicht damit gerechnet, dass es die pbb Deutsche Pfandbriefbank an die Börse schaffen würde. Sie hat es den Skeptikern gezeigt und sich das Überleben gesichert, denn wäre ein Verkauf nicht möglich gewesen, hätte die EU-Kommission zu drastischen Mitteln gegriffen und eine Art Verkaufstreuhand eingesetzt oder die Bank abgewickelt.

Das ist alles Schnee von gestern. Die Pfandbriefbank ist operativ ordentlich unterwegs und dem Management ist auch vor der Zukunft nicht bange. Der Aktienkurs, der beim erneuten Börsengang am 16. Juli 2015 bei 10,75 Euro lag, ging im Sog der jüngsten „Bankenkrise“ zwar bis auf 7,50 Euro in die Knie, ist aber zwischenzeitlich wieder auf dem Weg nach oben. Zur Erholung hat beigetragen, dass das Ergebnis für 2015 und die Dividende über den Erwartungen des Marktes lagen. Das Vorsteuerergebnis stieg um 12 Prozent auf 195 Millionen Euro, wobei der Vorjahreswert um die Heta-Abschreibung bereinigt wurde.

Das Neugeschäftsvolumen stieg inklusive der Prolongationen um 18 Prozent auf den neuen Rekordwert von 12 Milliarden Euro (2014: 10,2 Milliarden Euro). Dabei hat die Bank – und darauf legte das Management bei der Pressekonferenz großen Wert – an den hohen Risikostandards festgehalten. Gezahlt werden soll eine Dividende von 0,43 Euro je Aktie, was auf das anteilige IFRS-Nachsteuerergebnis einer Ausschüttungsquote von 50 Prozent entspricht. Für das Jahr 2016 hat sich die Bank ein Vorsteuerergebnis leicht unterhalb des „sehr guten“ Vorjahreswertes vorgenommen.

Das Kerngeschäft soll weiter ausgebaut und die Prozesse optimiert werden. Statt viel auf die eigenen Bücher zu nehmen, rückt der Ausbau des Strukturierungsgeschäfts auf die Agenda für 2016 und die kommenden Jahre. Außerdem soll auch ein wenig mehr im margenstärkeren US-Markt gemacht werden. Ganz entspannt ist das Management bei der Kapitalisierung, die CET-1-Quote lag (fully-phased-in) Ende

2015 bei stolzen 18,2 Prozent (2014: 13,8 Prozent).

Bei allem Optimismus und den operativen Erfolgen, das Management steht durchaus vor schwierigen Aufgaben. Das fängt damit an, dass es Aktionäre gibt, die von der Bank eine „Auskehrung“ des „nicht benötigten“ Kapitals fordern. Außerdem entsteht durch den hohen Wettbewerb in der Branche Druck auf die Margen. Nach rund 200 Basispunkten im Jahre 2014 lag die Bruttomarge 2015 nur noch bei rund 170 Basispunkten. Das Management verweist hierbei auf die eigene konservative Risikopolitik, wenn sie auf die höheren Margen – beispielsweise der Aareal Bank, die für 2015 über rund 220 bis 230 Basispunkte berichtete – angesprochen wird.

Unerfreulich ist derzeit auch die unbesicherte Refinanzierung. 2015 wurden 2,6 Milliarden Euro bei einem Spread von 94 Basispunkten gegenüber Mid-Swaps aufgenommen, hierbei sind die für die Bank günstigen Privatplatzierungen einbezogen. Anfang 2016 musste die pbb für eine dreijährige unbesicherte Bechmarkanleihe sogar 140 Basispunkte über Mid-Swaps auf den Tisch legen, was bei einer Bruttomarge von 170 Basispunkten recht teuer ist.

Aber zum Glück gibt es den Pfandbrief, dessen niedrige Kosten glätten die Fundingkosten etwas. Damit aber noch nicht Schluss mit den Herausforderungen, die pbb wird seit dem Börsengang natürlich verstärkt mit der Aareal Bank verglichen. Die Wiesbadener liefern derzeit noch die besseren Zahlen und wollen sukzessive bis zu 80 Prozent ihres Ergebnisses an die Aktionäre auszahlen. Dadurch wird noch zusätzlicher Druck aufgebaut. ber

Sparda-Banken beklagen Regulierungskumulation

Das Lamento über den allgemeinen Regulierungsdruck hat sich inzwischen ein wenig abgenutzt. Das gesteht Joachim Wuermeling, der Vorstandsvorsitzende des Verbands der Sparda-Banken e.V., Frankfurt am Main, durchaus zu. Weil aber die Baufinanzierung nun einmal das Kerngeschäftsfeld der Sparda-Banken ist und dieses Geschäft gleich

durch eine ganze Reihe von Regulierungsmaßnahmen verschiedener Herkunft und mit unterschiedlichen Zielen betroffen ist, ist es dem Verband gleichwohl wichtig, auf die kumulierenden Effekte dieser Belastung hinzuweisen.

Das am 21. März in Kraft getretene Umsetzungsgesetz zur EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie bringt mit der Abschaffung des ewigen Widerrufsjokers, von dem die Sparda-Banken laut Wuermeling „in einigen Fällen“ betroffen waren, zumindest eine Erleichterung. Gleichzeitig ergibt sich jedoch pro Kreditvertrag ein bürokratischer Mehraufwand bei der Dokumentationspflicht, zu der auch das Beratungsprotokoll gehört, von rund 20 Seiten.

Bei der Ermittlung des Beleihungswerts nach europäischen Standards gemäß den Vorstellungen der European Banking Authority würde die obligatorische Innenbesichtigung der zu finanzierenden Immobilie allein für die zwölf Sparda-Banken mit 130 000 Stunden pro Jahr beziehungsweise 81 zusätzlichen Vollzeit-Mitarbeitern zu Buche schlagen.

Beim europäischen Kreditregister Ana Credit, das die EZB 2017 einführen will, haben die Sparda-Banken das Problem, dass etwa die Hälfte der angeforderten Daten heute nicht oder nicht in der benötigten Form verfügbar sind, weil sie für ihr Geschäftsmodell allenfalls eine marginale Rolle spielen. Diese Daten und deren Quellen müssten deshalb mit erheblichem Mehraufwand manuell angepasst werden.

Und als ob das alles noch nicht genug wäre, kommt die BaFin mit ihren Plänen, das sogenannte SREP-Konzept auch auf kleine und mittlere Banken anzuwenden. Sollte die Aufsichtsbehörde einer Bank einen Kapitalzuschlag auferlegen, werde das mittelbar die Zinskonditionen für Baukredite verteuern, so Wuermeling.

All das wird in Summe erhebliche Mehrbelastungen mit sich bringen. Und so ist der Aufbau eines „zentralen Datenkopfs“ zur Erfüllung der Auflagen für die Sparda-Banken aktuell die größte Investition. Einmal mehr plädiert Wuermeling deshalb dafür, kleine und mittlere Institute durch die Regulierung nicht überproportional zu belasten und stär-

ker als bisher auf die Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Maßnahmen zu achten. Ganz konkret wünschen sich die Sparda-Banken im Blick auf SREP ein pauschaliertes Verfahren für kleinere Banken, bei Ana Credit eine Reduzierung der Anzahl der Datenpunkte und bei der Ermittlung des Beleihungswertes einen Verzicht auf die obligatorische Innenbesichtigung. S.B.

Vonovia greift selbst mehr zur Kelle

Deutschlands größter börsennotierter Wohnungsbesitzer mit einem Bestand von 357 000 Einheiten, die Bochumer Vonovia, bleibt trotz der gescheiterten Übernahme der Deutschen Wohnen weiter optimistisch. Gründe dafür gibt es genug. Im Geschäftsjahr 2015 konnte das Ergebnis mehr als verdoppelt werden. Der FFO I stieg um 112 Prozent auf 608 Millionen Euro, der EPRA NAV hat sich auf 14 Milliarden Euro mehr als verdoppelt und der Verschuldungsgrad (LTV) wurde auf 47 Prozent gesenkt.

Nicht zu vergessen ist dabei, dass hierbei die Übernahmen von Gagfah und Südewo einen sehr deutlichen Niederschlag gefunden haben. Für 2016 geht Rolf Buch, der umtriebige Vorstandsvorsitzende der Vonovia, von einer Steigerung des FFO I auf 690 bis 710 Millionen Euro aus. Von Übernahmen anderer Gesellschaften hält Buch nichts, aus seiner Sicht gibt es – außer der Deutschen Wohnen – keine börsennotierte Firma mehr, die es wert wäre, geschluckt zu werden.

Interesse hat Vonovia weiterhin an Portfolien und glaubt, in den zwei Millionen Wohnungen, die sich in Händen professioneller Investoren befinden, weiter fündig zu werden. Ansonsten soll massiv in die Erhöhung der Qualität des Immobilienbestandes investiert werden, und ergänzende Dienstleistungen für Mieter sollen zusätzliche Einnahmen bringen.

Vonovia will künftig aber nicht nur weiter durch Portfoliokäufe wachsen, sondern selber bauen – vulgo zur Kelle greifen. Besonderes Interesse besteht hierbei an der Nachverdichtung. Buch fordert von der Regierung Erleichterun-

gen bei den Nachverdichtungen auf bestehenden bebauten Grundstücken beziehungsweise Dachausbauten. Damit soll auch bezahlbarer gebaut werden, denn hier ist sich Buch mit der Politik einig, der Bedarf an solchen Wohnungen ist riesig. Schätzungen gehen davon aus, dass in den nächsten Jahren in Deutschland jährlich rund 400 000 neue Wohnungen benötigt werden; unter anderem um die Nachfrage der hinzu ziehenden, neuen Mitbürger zu befriedigen. Aus Sicht von Vonovia sind Nachverdichtungen sinnvoller, als neue Trabantenstädte am Stadtrand zu errichten.

Buch bricht zudem eine Lanze für mehr Massenfertigung und Standardisierung beim Bau, um damit günstiger zu bauen. Er verweist hier gerne auf die in neue Vonovia-Konzernzentrale, bei der die Fertigbauweise genutzt wird. 2016 will Vonovia bis zu 1 000 Wohnungen selber bauen, die Baukosten der bisher erstellten Einheiten liegen hierbei bei attraktiven 1 800 bis 2 000 Euro pro Quadratmeter.

Bei dem geschätzten Bedarf an 400 000 Wohnungen sind die Neubauaktivitäten von Vonovia nur ein Tropfen auf den heißen Stein. Aber ein gutes Konzept kann schnell viele Nachahmer finden. ber

ING-Diba prescht bei Baufinanzierungen voran

Mitte März hat sich die ING-Diba gleich mit zwei neuen Themen in Sachen Baufinanzierung positioniert. Zum einen hat sie nach einem vorangegangenen Test ihr Preismodell für die Baufinanzierung dauerhaft um regionale Zinsvergünstigungen für Erstfinanzierungen in ausgewählten Städten und Landkreisen erweitert.

Konkret heißt das: In wachstumsstarken Städten und Landkreisen gewährt die Frankfurter Direktbank einen Abschlag von 0,10 bis 0,20 Prozent. Grundlage dafür sind wirtschaftliche Rahmendaten, die Entwicklung auf dem regionalen Immobilienmarkt und die jeweilige Wettbewerbssituation. Deshalb sollen die Auswahl an rabattierten Landkreisen und die Rabatthöhe regelmäßig überprüft und an die aktuelle Markt- und

Wettbewerbssituation angepasst werden.

Mit dem Zinsrabatt will die Bank regionale Risikovorteile, die sich aufgrund hoher Immobiliennachfrage in wirtschaftlich prosperierenden Gebieten ergeben, an die Kunden weitergeben. Damit die Transparenz gewahrt ist, wird nach wie vor ein Konditionentableau mit überregionalen Basiskonditionen veröffentlicht. Der Zinsabschlag ist dann gewissermaßen das Bonbon, sofern die konkrete Immobilie dafür infrage kommt. Ob es in der konkreten Region einen solchen gibt, lässt sich über die Postleitzahl des jeweiligen Objekts feststellen.

Mit den regionalen Baufinanzierungskonditionen will sich die Bank im Wettbewerb mit lokalen und regionalen Anbietern noch besser positionieren, die schließlich schon immer die Besonderheiten ihres jeweiligen Geschäftsgebiets einpreisen konnten.

Gleichzeitig kommt sie damit Kunden in den Ballungsräumen entgegen, die schließlich auch deutlich höhere Immobilienpreise zahlen müssen. Und in Ballungsräumen haben Direktbanken noch immer einen höheren Anteil von Kunden als im ländlichen Raum.

Die Unzufriedenheit von Kunden, die nicht in den Genuss regionaler Konditionenabschlüsse kommen, dürfte sich deshalb in Grenzen halten. Ein Aktionsangebot, mit dem die Bank das Konzept bereits getestet hat, kam deren Angaben zufolge jedenfalls sehr gut im Markt an.

Das zweite Thema ist das Beratungsprotokoll für die Baufinanzierung, das die Direktbank noch vor Inkrafttreten der Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie eingeführt hat. Bereits 2015 habe man in Anlehnung an die Brüsseler Gesetzesinitiative ein Protokoll entwickelt. Der Erstentwurf kommt bereits seit Dezember 2015 in Beratungsgesprächen zum Einsatz.

Diese Positionierung als „Frontrunner“ werde vom Markt honoriert – und zwar nicht nur von den Vertriebspartnern, von denen Lob für die nutzerfreundliche Software komme. Auch die Weiterempfehlungsbereitschaft seitens der Kunden ist offenbar seit Einführung des Beratungsprotokolls gestiegen. S.B.