

## Im Blickfeld

### Aareal Bank: in der Spur

Angefangen von der Notenbankpolitik, der Preisentwicklung auf den Immobilienmärkten, die europäisch-türkischen Konflikte oder das Brexit-Votum – die Liste der Unwägbarkeiten ist in diesem Jahr noch einmal ein ganzes Stück länger geworden. Von daher betonen Unternehmenlenker mehr denn je die schwierigen Rahmenbedingungen und das herausfordernde Umfeld, wenn Sie die bisherigen Ergebnisse im Jahresverlauf erklären und einen Ausblick auf den weiteren Geschäftsverlauf geben müssen. Das war bei der Aareal Bank nicht anders, allerdings überwogen bei der Präsentation des Halbjahresergebnisses eindeutig die Dur-Töne. Der Ausblick wurde trotz des volatilen Umfelds – da ist es wieder – sogar „ausdrücklich“ bestätigt.

Es wäre aber auch in der Tat überraschend, wenn die prognostizierten 330 Millionen Euro nicht erreicht werden sollten. Denn bereits zum 30. Juni steht ein Betriebsergebnis von 207 Millionen Euro zu Buche. War es im ersten Quartal vor allem der amerikanische Markt, so trugen im zweiten Quartal wieder verstärkt die europäischen Märkte zum guten Ergebnis bei. Ein klein wenig Sorge äußerte Vorstandschef Hermann J. Merken dahingehend, dass die Mischung aus niedrigsten Zinsen, Anlagenotstand und enorm viel Cash zu weiter steigenden Preisen auf den Topmärkten führen werde und man daher das Risiko sehr genau im Auge behalten müsse. Dementsprechend will die Aareal-Führung eher das Dienstleistungsspektrum um die Tochter Aareon befördern, als verstärkt in das Development einzusteigen. Sollten interessante Akquisitionsmöglichkeiten um die Ecke kommen, sei man gut genug aufgestellt, diese wahrnehmen zu können, so Merken, wobei man immer den eigenen Weg verfolge. Klingt für manche vielleicht etwas langweilig, ist aber erfolgreich. P.O.

### pbb stärker unter Druck

„Wir sind halbwegs zufrieden und optimistisch.“ So fasste der pbb-Pfandbriefbank-Vorsitzende Andreas Arndt die Stimmung in Unterschleißheim zusammen. Gewinneinbruch und die eigenen Jahresziele fraglich – das ist die Situation. Gut, das Vorjahresniveau des Vor-

steuergewinns bewegte sich mit 61 Millionen Euro auf einem hohen Niveau, aber das jetzige Niveau von 42 Millionen Euro liegt dennoch deutlich darunter. Schuld sei nach Angaben von Arndt der starke Wettbewerb, das andauernde Niedrigzinsumfeld, die politische Großwetterlage und der Brexit. Langsam wird klar: Der unaufhörliche Boom am deutschen Immobilienmarkt kennt nicht nur Profiteure. Mit Kostensenkungen vor allem in der Verwaltung und einer niedrigeren Risikovorsorge versucht man nun, das schrumpfende Zinsergebnis ein Stück weit aufzufangen. Doch was, wenn sich die Marktsituation weiter verschärft?

Während die Pfandbriefbank in Europa lieber auf das Neugeschäft verzichten oder dabei nur vorsichtig agieren möchte, setzt sie nun verstärkt auf den US-amerikanischen Markt. In Übersee ist die Zusammenarbeit mit bestehenden, international investierenden Kunden und etablierten Bankpartnern vorgesehen. Dabei soll vor allem auf Syndizierungen gesetzt werden. Vorrangig haben die Bayern dabei Büroimmobilien an der Ostküste in New York, Washington und Boston im Auge. Das gleiche hatte einen Tag zuvor auch die Wiesbadener Aareal Bank angekündigt. Offenbar sehen beide Kreditinstitute hier unisono einen risikoärmeren Immobilienmarkt als den europäischen. Auch wenn vor allem der deutsche Immobilienmarkt derzeit scheinbar vor Kraft kaum laufen kann, sind sinkende Margen sowie mit Eigenkapital und mit Geld institutioneller Anleger vollgepumpte Investments unübersehbar. Was sonst als eine vermutete drohende Immobilienblase in den Ballungsräumen führt zu einer derartigen Vorsicht? Und die Kreditinstitute schauen auch mit einer gewissen Angst, wie sie mal mehr mal weniger zugeben, auf die Zeit nach der Niedrigzinsphase. Das könnte der Kreditabzahlungsmoral einen harten Dämpfer verleihen. Die Devise von Andreas Arndt „lieber weniger Neugeschäft als das falsche Neugeschäft“ – vielleicht noch ergänzt um ...am falschen Ort... könnte sich langfristig möglicherweise als goldrichtig herausstellen. dro

### Einbruch bei deutschen Fachmarktzentren

Sie sind bislang zweifellos die Einzelhandelsimmobilien mit den höchsten Rendi-

ten: Fachmarktzentren. Doch nun gibt es in Deutschland ein Problem. Denn der Markt scheint – zumindest auf den ersten Blick – gesättigt zu sein. Denn die Fertigstellung dieser Zentren ist laut einer Studie des Immobiliendienstleisters Cushman & Wakefield im vergangenen Jahr gesunken. Die neu hinzugekommene Fläche sank um 71 Prozent gegenüber dem Vorjahr und betrug nur noch 65.000 Quadratmeter. Und: Großprojekte stehen nicht an.

Ganz anders sieht die Lage auf dem gesamten europäischen Markt aus. Hier sagt der aktuelle „European Retail Park Development Report“ die Entstehung von 1,3 Millionen Quadratmetern neuer Einzelhandelsflächen in Fachmarktzentren voraus und damit 50 Prozent mehr als im vergangenen Jahr. Auffällig ist auch die regionale Verteilung: Von den 2,41 Millionen Quadratmetern geplanten Einzelhandelsflächen entfallen 2,06 Millionen Quadratmeter auf Westeuropa und 0,35 Millionen Quadratmeter auf Mittel- und Osteuropa.

Es ist zu bezweifeln, ob hierzulande wirklich ein gesättigter Markt die Ursache für die Stagnation ist. Wahrscheinlicher ist, dass Städteplaner und/oder Kommunalpolitiker eher sparsam mit den Genehmigungen solcher Flächen auf der grünen Wiese sind, um den möglichen Abzug von Kaufkraft aus den Innenstädten zu verhindern. Allzu oft hat man offenbar die Bilder leerer ostdeutscher Innenstädte vor Augen, wo nach der Wende seit Jahren der Konsum fast ausschließlich an den Stadträndern stattfindet und die Innenstädte erst in den vergangenen Jahren sehr langsam wieder auf die Beine kommen. Es wird aus diesem Grunde also eher wahrscheinlich sein, dass sich an dem Trend nichts ändert.

Was auch verwundert, ist der geringe Ausbau von Fachmarktzentren in Mittel- und Osteuropa. Gerade hier ist eine Sättigung im ländlichen Raum noch in weiter Ferne. Für diese Entwicklung kann es zwei Ursachen geben: Investoren befürchten zu schwache Renditen in der Peripherie, weil die kaufkräftigen Konsumenten dort dünn gesät sein könnten. Oder verbreitet sich auch in Polen, Tschechien, Baltikum und Co. neuerdings die Angst vor ausgestorbenen Stadtzentren? Vielleicht ist es auch eine Mischung aus beidem. dro

## GdW warnt vor Überregulierung

Wohnen darf nicht zum Wahlkampfspielball werden. Die vom GdW vertretenen Wohnungsunternehmen haben ihre Investitionen in den Neubau und den Wohnungsbestand enorm gesteigert. Dennoch zeigen die bundesweiten Baufertigstellungszahlen: Das reicht bei Weitem nicht aus. Wir fordern eine schlüssige Neubaustrategie, die endlich umgesetzt werden muss. Der Bau bezahlbarer Mietwohnungen in den Ballungsräumen muss im Fokus der wohnungspolitischen Strategie stehen. Trotz der Dynamik am Wohnungsmarkt und dem günstigen Zinsumfeld werden derzeit immer noch nicht genug neue bezahlbare Wohnungen gebaut. Die großen Hemmschuhe sind hier fehlendes oder zu teures Bauland, extrem hohe Baustandards, Steuern und Auflagen sowie das negative Neubauklima. Diese Punkte liegen jetzt schon seit längerem auf dem Tisch, doch die Umsetzung lässt auf sich warten. Nur wenn Bund, Länder und Kommunen hier an einem Strang ziehen, kann es beim bezahlbaren Neubau aufwärts gehen.

Der letzte Wahlkampf hat gezeigt, dass irrationale Schnellschüsse wie die Mietpreisbremse nichts nützen. Mietrechtsverschärfungen tragen keinesfalls zur Entspannung am Wohnungsmarkt bei. Sie schaffen nicht eine einzige zusätzliche Wohnung und verschlechtern die Investitionsbedingungen nachhaltig. Daher sind auch die Diskussionen um ein zweites Mietrechtspaket oder die Bundesratsinitiative aus Berlin zur Verschärfung der Mietpreisbremse völlig kontraproduktiv. Anstatt sich hinter Placebo-Gesetzgebungsvorhaben zu verstecken, die besonders die sozial nachhaltigen Vermieter schädigen und den Mietern nichts nützen, sollte sich die Politik mit der Wurzel des Übels befassen: Wir brauchen mehr bezahlbaren Wohnungsneubau in den Ballungsregionen, ohne dabei die Bedürfnisse der Schrumpfungregionen aus den Augen zu verlieren.

Die im GdW und seinen Regionalverbänden organisierten Wohnungsunternehmen haben im Jahr 2015 fast zwölf Milliarden Euro in die Bewirtschaftung und den Neubau von Wohnungen investiert. Das sind über neun Prozent mehr als im Vorjahr. Der Aufschwung wird durch das Rekordhoch beim Wohnungsbau getra-

### Die Wohnstrategie der Wohnungswirtschaft:

1. Kommunen sollten städtische Grundstücke grundsätzlich nach Konzeptqualität und nicht im Höchstbieterverfahren vergeben.
2. Planungs- und Genehmigungsverfahren müssen in einem angemessenen Zeitraum abgeschlossen werden.
3. Bund, Länder und Kommunen sollten weitere Steuerbelastungen vermeiden.
4. Grunderwerbsteuer in Wachstumsregionen absenken.
5. Steuerliche Normalabschreibung (AfA) von zwei auf drei Prozent erhöhen.
6. Der Bund sollte eine Sonderabschreibung für den sozialen Wohnungsbau zulassen und dazu den früheren § 7 k des Einkommensteuergesetzes wieder einführen. Darüber hinaus sollte es eine gleichwertige Investitionszulage für alle Unternehmen geben, die die Sonder-Afa nicht nutzen können.
7. Die soziale Wohnraumförderung muss angesichts des notwendigen Neustarts beim sozialen Wohnungsbau ab 2017 und über 2019 hinaus auf insgesamt 3 Milliarden Euro – jeweils 1,5 Milliarden Euro an zweckgebundenen Bundes- und Landesmitteln – aufgestockt werden. Die soziale Wohnraumförderung muss Gemeinschaftsaufgabe von Bund und Ländern bleiben.
8. Energetische Anforderungen nicht durch einzelne Landesgesetze weiter verschärfen.
9. Den drastischen Anstieg der Mietnebenkosten – Energie, Wasserversorgung, Müllbeseitigung und Grundsteuer – begrenzen.
10. Die erfolgversprechenden Ergebnisse der Baukostensenkungskommission der Bundesregierung schleunigst umsetzen.
11. „Neubauklima“ in der Bevölkerung fördern – alle möchten mehr Wohnraum in Ballungsregionen – aber möglichst nicht in der eigenen Nachbarschaft oder auf dem Grundstück gegenüber. Wir brauchen eine klare politische Schwerpunktsetzung für mehr Neubau und Unterstützung für eine sachgerechte öffentliche Debatte zur Wohnungspolitik. Es gehört zur Führungsverantwortung eines jeden Bürgermeisters, sich für eine funktionierende Wohnungspolitik und den Wohnungsneubau in Boom-Regionen einzusetzen.
12. Den altersgerechten Umbau angemessen fördern. Der Bund muss das KfW-Programm „Altersgerecht Umbauen“ jährlich weiter steigern und mittelfristig mit jährlich 100 Millionen Euro ausstatten. Investitionszuschüsse müssen endlich auch für die Wohnungsunternehmen geöffnet werden. Zudem sind gemeinsam mit den Bundesländern die Erstellung und Weiterentwicklung kommunaler Demografiekonzepte zu forcieren.
13. Schub für die energetische Gebäudesanierung: Eine steuerliche Förderung und die Aufstockung der KfW-Programme für energieeffizientes Bauen und Sanieren auf insgesamt drei Milliarden Euro jährlich durch den Bund sind notwendig.
14. Modernisierungsmaßnahmen nicht durch Einführung von extrem investitionsschädlichen Regelungen im Zuge des zweiten Mietrechtspakets behindern.
15. Städtebau- und Regionalförderung stärker auf Schrumpfungregionen konzentrieren, um Schrumpfung und Attraktivitätsverlust in ländlichen Regionen aufzuhalten und Lebensqualität dort langfristig zu sichern.

gen. Die GdW-Unternehmen investierten 2015 knapp 4,2 Milliarden Euro in den Bau von Wohnungen. Das sind 10,7 Prozentpunkte und damit über 400 Millionen Euro mehr als im Vorjahr. Die Nettokaltmieten liegen bei den GdW-Unternehmen im Bundesdurchschnitt bei 5,36 Euro pro Quadratmeter und damit deutlich unter dem Durchschnitt der bundesweiten Bestandsmieten, der bei 5,71 Euro pro Quadratmeter liegt. Unsere Unternehmen sind die automatische Mietpreisbremse am Wohnungsmarkt. Die Neubauzahlen zeigen nach oben, die Baukosten aber leider auch. Konnte man ein durchschnittliches Mehrfamilienhaus im Jahr 2000 für 1 739 Euro pro Quadratmeter (ohne Grundstückskosten)

erstellen, ist dies heute in den Topstandorten nur noch für 3 190 Euro pro Quadratmeter möglich.

Das bedeutet: Für den gleichen Geldbetrag gab es im Jahr 2000 preisbereinigt 10 Einheiten Wohnen – 2016 dagegen nur noch 7,8. Das ist ein Grund, warum die Wohnungsunternehmen trotz aller Bemühungen den Bedarf an bezahlbaren Neubauwohnungen in den Ballungsgebieten nicht decken können. Es führt kein Weg daran vorbei, die Rahmenbedingungen für den bezahlbaren Wohnungsneubau zu verbessern.

*Axel Gedaschko, Präsident,  
GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen*