

Im Blickfeld

Günstiges Eigentum – teure Miete

Die Preise für Wohnungen, Häuser und Grundstücke sind in den vergangenen Jahren kräftig gestiegen. Auf den ersten Blick ein klares Argument für das Wohnen zur Miete. Gleichzeitig aber sind Immobilienkredite durch historisch niedrige Zinsen günstig wie nie. Keine leichte Frage also, was sich langfristig mehr lohnt. Eine Studie der Accentro Real Estate AG gemeinsam mit dem Institut für Wirtschaft in Köln (IW) hat daher versucht, Licht ins Dunkel zu bringen. Die Ergebnisse sind eindeutig: In Deutschland ist es inzwischen flächendeckend günstiger, in den eigenen vier Wänden zu leben. Bei einer gesamtdeutschen Betrachtung ist der Erwerb von Wohneigentum durchschnittlich rund 41 Prozent günstiger als das Mieten. In Hamburg und Berlin sind es mehr als 45 Prozent, in München 34 und in Stuttgart 35 Prozent. Hierzu hatte man 402 Kreise ausgewertet. Die Studie stellt die Mietkosten den sogenannten Selbstnutzerkosten beim Wohnungskauf pro Quadratmeter gegenüber. In Letztere sind die Finanzierungskosten, entgangene Erträge auf das Eigenkapital, Grunderwerbsteuer, Instandsetzung, Abschreibung und Preisentwicklungen miteinberechnet. Dabei wachse sogar die Lücke zwischen Selbstnutzerkosten und Miete pro Quadratmeter. „Bei diesem Auseinanderdriften kann man keinesfalls von einer Blasenbildung sprechen“, sagt Accentro-Geschäftsführer Jacopo Mingazzini. Derzeit bestehe absolut keine Überhitzungsgefahr, ergänzt Prof. Dr. Michael Voigtländer, Leiter des Kompetenzfelds Finanz- und Immobilienmärkte beim IW und sagt dann noch einen weiteren Satz: „Auf Basis des Wohnnutzerkostenansatzes zeigt sich, dass die Preise sogar noch weiter steigen könnten.“ Dies gelte selbst für Großstädte.

Zur Untermauerung dieser These hat das Kölner Institut auch den finanzierungsneutralen Zins berechnet – das ist der Zins, ab dem es rein rechnerisch so wäre, dass Mieten günstiger als ein Wohnungskauf ist. Zunächst überraschend: Auch in vielen A-Städten liegt dieser Zins bei über drei Prozent. Jedoch sind auch die Mieten, also die Referenzwerte an diesen Orten höher. Diese Berechnung des finanzierungsneutralen Zinses hat zweifelsfrei die Funktion einer sanften Beruhigungsspielle. Denn die Zeit eines Anstiegs der Bauzinsen ist möglicherweise näher, als dem

einen oder anderen Betrachter lieb ist. Man denke nur an die Aussagen des gewählten US-amerikanischen Präsidenten Donald Trump.

Dennoch – so moniert Mingazzini – stellt sich trotz dieser dargestellten sehr guten Bedingungen keine rechte Kauflaune bei den Konsumenten ein. „Die Ursachen liegen in den hohen Hürden beim Wohnungskauf“, kritisiert er. „Banken verlangen teilweise zehn bis 20 Prozent Eigenkapital und es werden immer mehr, die Grunderwerbssteuer ist in den Ländern deutlich angehoben worden und rechtliche Regulierungen tun ein Übriges, um Eigentumsbildung zu erschweren.“ Wohneigentum sei sehr wichtig für die Altersvorsorge. Letzteres mag zweifelsfrei richtig sein. Das Ganze klingt jedoch ein wenig nach Kritik an den Eigenkapitalvorschriften der Kreditinstitute. Dabei macht eine solche Absicherung durchaus Sinn, will man eine Blasenbildung wie ehemals in den USA verhindern.

Die Kritik an den höheren Grunderwerbssteuern ist allerdings mehr als berechtigt. Solche Schritte des Staates gehen genau in die falsche Richtung, denn sie verstärken bei potenziellen Haus- und Wohnungskäufern noch das subjektive Gefühl eines als unerschwinglich teuer angesehenen Preises der Immobilien. Darüber hinaus schwächelt mangels Flächen in A-Städten weiterhin das Angebot. Auch fand die Tilgungsrate in dem Selbstnutzermodell keine Berücksichtigung, da diese Vermögensaufbau bedeute, für die es auf der Mietkostenseite keine Entsprechung gebe. Diese Studie sollte offenkundig das Interesse von möglichen Eigentümerwerbenden verstärken, indem sie wissenschaftlich untermauert, dass alles gar nicht so schlimm sei. So weit, so sinnvoll. Eine größere Wirkung hätte man aber erzielen können, wenn man beispielsweise ergänzend potenzielle staatliche Subventions- oder Unterstützungsinstrumente in die Langzeitberechnungen mit einbezogen hätte, um der Politik aufzuzeigen, wie notwendig auch eine ausgedehntere Förderung von Wohneigentum ist. dro

Richtlinie sorgt für Zweiklassengesellschaft

Die Auswirkungen der am 23. März 2016 in Kraft getretenen Wohnimmo-

bilienkreditrichtlinie (WIKRL) werden von den Betroffenen äußerst unterschiedlich wahrgenommen und diskutiert, zugleich bleiben viele Details offen. Schien die Umsetzung zunächst eher in ruhigen Bahnen zu verlaufen, so ist nun plötzlich eine heftige Diskussion zwischen Bankenverbänden, Verbraucherzentralen (vzbv) und Politikern entbrannt. Hauptursache sind primär die erschreckenden Zahlen eines stark zu verzeichnenden Rückganges im Neugeschäft Baufinanzierung. Diese Entwicklung wird allerdings recht kontrovers interpretiert. Die Diskussion ins Rollen gebracht hat die Meldung des DSGVO, dass seine Mitgliedsbanken seit Inkrafttreten der WIKRL herbe Rückgänge, die etwa zehn Prozent im Neugeschäft betragen sollen, zu verkraften haben. Begründet wird dies unter anderem mit den erschwerten Neuerungen bei der Kreditvergabe durch zusätzliche restriktive Normen der WIKRL. Hierzu entbrannte ein heftiger Diskurs in der Presse und der Deutschen Bundesbank, die nicht bereit war, diese Entwicklung zu bestätigen.

Inzwischen haben sich zwei Lager etabliert. Während der DSGVO, BVR und die Verbände der Sparda- und PSD-Banken allesamt einen teils starken Rückgang im Neugeschäft von einer Bandbreite um die zehn bis 20 Prozent bestätigen, betont der Bundesverband deutscher Banken (BdB), dass dies bei seinen Mitgliedern nicht der Fall sei. Die Stagnation im Neugeschäft sei vielmehr auf andere Marktfaktoren zurückzuführen. So würden die Mitglieder des BdB bereits lange vor Inkrafttreten der WIKRL traditionell strenge Bonitätsprüfungen durchführen, sodass bei ihnen keine gravierenden Auswirkungen feststellbar sind. Sehr wohl stagniere aber auch bei ihnen das Neugeschäft, was aber primär mit der Sättigung der Märkte beziehungsweise mit Verknappung der Objekte in Verbindung zu bringen sei.

Die Standpunkte sind zu relativieren, zumal nun offizielles Zahlenmaterial der Deutschen Bundesbank vorliegt. Es ist erkennbar, dass im zweiten und dritten Quartal 2016 insgesamt ein Rückgang im Neugeschäft von 9,5 Prozent (Statistik Wohnkredite an private Haushalte mit anfänglicher Zinsbindung) gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres zu verzeichnen ist. Diesem Abwärtstrend sind aber die positiven Rahmenbedin-

gungen, wie Wachstum des Marktes 2015 um 22 Prozent, das sicherlich auch auf Sondereffekten beruhen dürfte, ein weiter sinkendes Zinsniveau der Baudarlehen und steigende Immobilienpreise, gegenüberzustellen.

Da sich zwischenzeitlich offensichtlich der Erkenntnisstand durchgesetzt hat, dass vor allem junge Familien und Ältere nun einen erschwerten Zugang zu Wohnimmobilien haben, ist es zu einer bemerkenswerten Aktivität an Stellungnahmen mit Aufforderungen zu Nachbesserungen gekommen. An deren Spitze hat sich jüngst Justizminister Heiko Maas gesetzt, der signalisierte, dass nicht gewünschte Auswirkungen schnellstens abzuschaffen sind. Sein Haus sei mit dem Bundesministerium hierüber „in guten Gesprächen“ und deshalb ist mit einem neuen Konzept der Bundesregierung in den nächsten Wochen zu rechnen.

Offen bleiben aber nach wie vor die Details sowie eine Deckelung der Vorfälligkeitsentschädigung, die von den Verbraucherverbänden immer noch mit Nachdruck gefordert wird. Selbst wenn es zu den angekündigten Nachbesserungen kommen sollte, wird die Entwicklung zu einer Zweiklassengesellschaft nicht aufzuhalten sein. Auch droht nach wie vor den Anbietern bei nicht fachkompetenter Information und Beratung ein Widerrufsrecht seitens der Kreditnehmer mit Haftungs- und Rückabwicklungsansprüchen („Zinsjoker“) der Verträge. Wo künftig hier die Auslegung und die Grenzen seitens der Rechtssprechung gezogen werden, bleibt abzuwarten. Die Folge ist, dass der Großteil der Anbieter dies mit einer selbst auferlegten verschärften Kreditwürdigkeitsprüfung vorweg nimmt, analog zu einer großen Anzahl von kleinen und mittelgroßen Vermittlern, die gleichfalls bereits jetzt auf weiteres Geschäft verzichten.

Auch der regulatorische Weg, ob die Anpassungen über eine Änderung des deutschen Umsetzungsgesetzes oder über den Verordnungsweg beziehungsweise über die Bankenaufsicht BaFin zu erfolgen hat, bleibt derzeit offen. Allein die heterogene Diskussion zeigt, dass noch wesentliche Hürden zu nehmen sind, um die gewünschten Änderungen rechtskräftig werden zu lassen.

Prof. Dr. Klaus Fleischer, Hochschule München, Finanz- und Bankwirtschaft; Of Counsel Baker Tilly Roelfs, München

Hochzeitsglocken bei RGM und Gegenbauer

Noch ist die Verliebtheit groß – wie zu Beginn fast jeder frischen Ehe. „Sie haben sich für uns entschieden, weil wir eine Perle sind“, freut sich Fritz-Klaus Lange, Geschäftsführender Gesellschafter des Property- und Facility-Management-Unternehmens RGM Holding GmbH bei einem Pressegespräch in Frankfurt am Main. Gemeint ist die Gegenbauer Holding SE & Co. KG, die jüngst 90 Prozent der Anteile von der Georgsmarienhütte GmbH übernahm. „Die Chemie stimmt einfach“, so Lange. Es sei ein kurzer diskreter Übernahmeprozess gewesen – und seit einigen Tagen liege sogar die kartellrechtliche Genehmigung vor. Georgsmarienhütte möchte sich zukünftig verstärkt um seine Kerngeschäfte Stahlerzeugung und -verarbeitung sowie Schmiede- und Gusstechnik konzentrieren. Aus diesem Grunde musste für RGM ein neuer Gesellschafter her. Im Markt erwirtschafteten die Unternehmen mit rund 17 000 Beschäftigten eine Gesamtleistung von 660 Millionen Euro. Damit ist man in der Branche auf Platz sechs. Was aber unter dem Deckmantel der Geheimhaltung liegt und auch gehalten wird, ist der Kaufpreis der „Perle“. Fakt ist: Lange behält weiterhin seine zehnpromtente Beteiligung an der RGM, den Geschäftsführerposten und steigt auch bei Gegenbauer als Co-Vorstand ein. Das kann als Signal der Beruhigung an die RGM-Mitarbeiter verstanden werden. Alles bleibt beim Alten – der Chef bleibt Chef, bleibt beteiligt und bekommt als Co-Geschäftsführer auch tiefe Einblicke in die Überlegungen des neuen Eigentümers Gegenbauer.

Gegenbauer gilt als solides Unternehmen in Familienhand. Gründersohn Werner Gegenbauer sitzt im Aufsichtsrat fest im Sattel – er und das Unternehmen sind sozial und gesellschaftlich engagiert. Das beeindruckt Lange. „Der neue Gesellschafterkreis soll nun dauerhaft erhalten bleiben“, wünscht er sich. Lauscht man seinen Worten, bekommt man schnell den Eindruck, als habe hier eine Traumhochzeit stattgefunden. Aus Konkurrenz wird ein harmonisches Ehepaar. Und von Konkurrenz kann man durchaus auch weiterhin sprechen. Denn es gibt, das gibt Doppelvorstand Lange zu, Überschneidungen bei den

Aufgaben, wenn auch derzeit noch bei unterschiedlichen Kunden. Während die RGM ihren Schwerpunkt traditionell auf die technischen FM-Dienstleistungen sowie das Property Management legt, ist die Gegenbauer-Gruppe darüber hinaus auch im infrastrukturellen Gebäudemanagement, in den Sicherheitsdienstleistungen sowie im Segment der Aviation Services aktiv.

Außerhalb Deutschlands ist die neu formierte Unternehmensgruppe in den Ländermärkten Polen, in der Schweiz sowie in der Türkei präsent. Gerade habe man noch in Luxemburg und der Türkei zugekauft. „Die politische Situation am Bosphorus beeinträchtigt unsere Geschäfte nicht“, sagt Lange. Insgesamt habe das Gesamtunternehmen zehn Prozent Auslandsgeschäft. Ein großer Fan einer ausufernden Auslandsexpansion ist der alte und neue Vorstandschef indes jedoch nicht: „Ich will keine Auslandsgeschäfte als Trophäen sammeln – oft ist es dort komplizierter als im Inland.“ Das ist angesichts der angespannten Lage in der Branche ein bemerkenswertes Statement. Denn die Situation vor Ort ist ebenfalls alles andere als einfach. Dienstleister konkurrieren in Deutschland um immer dieselben Aufträge in einem stagnierenden Markt. Wachstum ist kaum abzusehen.

Lange will sich und seiner Strategie treu bleiben. Das ist an sich löblich. Die Marke RGM besteht auch weiter. „VW hat nach dem Porsche-Kauf auch das Emblem auf den Sportautos gelassen“, sagt er selbstsicher. Bleibt zu hoffen, dass das glückliche Ehepaar Gegenbauer/RGM diese Euphorie und den großen Anfangsoptimismus noch lange in die Herausforderungen des Facility-Management-Alltags retten kann. Denn der Wettbewerb ist hart. Nicht nur in der Verwaltung, sondern auch bei den Kunden geht der Trend klar in Richtung Digitalisierung. Disposition und Auftragssteuerung übernimmt immer häufiger der Kollege Computer. Wenn es da um das Haushaltsgeld – sprich Synergieeffekte, Kostensenkungen und Personalabbau geht – ist der Ehestreit doch eigentlich schon vorprogrammiert. Da hängt viel von einem harmonischen Miteinander beider Partner ab. Eine Scheidung muss langfristig auch kein Tabu sein. Schließlich warten internationale Finanzinvestoren auch in dieser Branche nur auf ihre Chancen. dro