

Stephan Bruhn / Altfried M. Lütkenhaus

## Immobilien im Kundengeschäft: Potenzial im Ballungsraum

Boom oder Blase? Diese Gretchenfrage bezüglich der Entwicklung des Immobilienmarkts stellen sich nicht nur Privatkunden und Investoren, sondern auch die finanzierenden Institute. Gerade erst warnte der Internationale Währungsfonds vor Preisblasen in deutschen Metropolen. Neben München, Hamburg und Hannover ist auch Frankfurt genannt. Die Frankfurter Sparkasse als regionales Kreditinstitut vor Ort betrifft dies in besonderer Weise. Es gibt kaum ein spannenderes Geschäftsgebiet, wenn es ums Thema Immobilien geht.

### Entwicklung auf dem realen Markt basierend

An der dynamischen Entwicklung des Immobilienmarkts hat die Frankfurter Sparkasse partizipiert: Seit Jahren entwickelt sich das originäre Kundenkreditgeschäft erfreulich; die Immobilienfinanzierungen trugen zum positiven Verlauf des Kreditgeschäfts bei und waren auch im vergangenen Jahr dessen stärkster Pfeiler. Boom oder Blase? Das ist auch eine strategische Frage. Für die Frankfurter Sparkasse bietet die Immobilienfinanzierung weiterhin Potenzial für das Kundengeschäft sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich.

Steigende Nachfrage und steigende Preise im privaten Segment: Diese Entwicklung hat ganz reale Ursachen. Erstens ist das Rhein-Main-Gebiet wirtschaftlich hervorragend aufgestellt, bietet viele attraktive Arbeitsplätze und zieht insbesondere junge und gut ausgebildete Menschen an. Das Statistische Landesamt Hessen rechnet mit einer Zunahme der

Frankfurter Bevölkerung um über 17 Prozent bis 2030. Bereits jetzt zählt Frankfurt am Main auf einer Fläche von nur 248 Quadratkilometern über 745 000 Einwohner. Mehr Einwohner benötigen mehr Wohnraum; zusätzliche Nachfrage entsteht durch den Trend zu kleineren Haushalten. Es besteht schlichtweg ein realer Bedarf an Wohnflächen, der zu einer höheren Nachfrage (und damit auch zu steigenden Kauf-, aber auch Mietpreisen) führt.

Natürlich gibt es weitere preistreibende Faktoren, etwa die Niedrigzinsphase und fehlende Anlagealternativen, den Grundstücksangel oder Engpässe bei Generalunternehmern und Handwerkern. Entscheidend ist jedoch aus unserer Sicht die reale Nachfrage aufgrund des Bevölkerungswachstums.

### Exklusive Zusammenarbeit mit dem Immobilienmakler der Landesbausparkasse

Zweitens bietet Bevölkerungswachstum im Geschäftsgebiet einem Kreditinstitut immer auch die Chance, neue Kunden zu gewinnen. Die Frankfurter Sparkasse hat diese Chance trotz des harten Wettbewerbs am Finanzplatz konsequent genutzt. Seit April 2016 arbeitet sie mit der LBSi, dem Immobilienmakler der Landesbausparkasse, zusammen.

Die „S-Immobilien“ ist exklusiv für die Sparkasse tätig. Die Makler konzentrieren sich auf die Suche und Vermittlung von Objekten und unterstützen unsere Kunden auch beim Verkauf. Die Zusammenarbeit entwickelt sich ausgezeichnet, was die Zahl der Objekte oder die

Courtageeinnahmen angeht. In den vergangenen 18 Monaten hat die S-Immobilien über 300 Objekte erfolgreich vermittelt.

Drittens sind die Finanzierungsstrukturen solide. Was an möglichen Preisüberreibungen zu sehen war, wurde mit einem höheren Anteil an Eigenkapital bezahlt. Hohe Eigenkapitalanteile und höhere Tilgungen sind substanzielle Bestandteile einer ausgewogenen Finanzierungsstruktur auch bei gestiegenen Immobilienpreisen.

### Unterschiedliche Preisentwicklung in den Stadtteilen

Es ist die geschäftspolitische Entscheidung der Sparkasse, auch am hart umkämpften Finanzplatz Frankfurt bei der Finanzierung von Immobilien insbesondere auf einen ausreichenden Anteil an Eigenkapital zu achten, zudem auf die Qualität des Objekts und die Lage.

Apropos Lage: Die Diskussion über die Preisentwicklung von Privatimmobilien fokussiert sich häufig auf einige wenige Stadtteile wie das Westend oder Sachsenhausen. Die hier aufgerufenen Preise sind aber bei Weitem nicht repräsentativ. Es gibt durchaus Stadtteile in oder nahe bei Frankfurt, die auch für Normalverdiener erschwinglich und dennoch gut ans Zentrum angebunden sind.

Viertens zeigt der hohe Eigennutzungsgrad der Objekte, dass Nachfrage- und Preisentwicklung einen realen, keinen spekulativen Bedarf widerspiegeln: So nutzen die Kunden Einfamilienhäuser,

Reihenhäuser und Doppelhaushälften zu rund 90 Prozent selbst. Selbst bei Eigentumswohnungen liegt die Quote bei über 40 Prozent.

Der zunehmende Bedarf an Wohnraum führt nicht nur zu steigenden Kauf-, sondern auch zu höheren Mietpreisen. Dies führte auch zu positiven Impulsen im Firmenkundengeschäft. In den Jahren 2016 und 2017 machte die wohnwirtschaftliche Nutzung einen Großteil der gewerblichen Immobilienfinanzierungen aus. Auch hier bot sich der Frankfurter Sparkasse die Chance, am dynamischen Markt des Geschäftsgebiets zu partizipieren.

#### Firmenkundengeschäft: Impulse durch wirtschaftliche Entwicklung

Insgesamt war in den letzten Jahren das Firmenkundenkreditgeschäft durch erhebliche Zuwächse gerade in der gewerblichen Immobilienfinanzierung geprägt. Hierunter fällt die Finanzierung im Bauträgergeschäft nach der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV), Projektierungen, die langfristige Finanzierung von Bestandsobjekten für Fonds, Wohnungsbaugesellschaften sowie private und institutionelle Investoren. Zudem erstreckt sich das Portfolio der Sparkasse auf Büro- und Gewerbeimmobilien wie Einzelhandel, Fachmärkte und Hotels sowie Logistikzentren und Sozialimmobilien.

Gleichwohl, eine Blase ist auch hier nicht zu erkennen. Die positive wirtschaftliche Entwicklung im Geschäftsgebiet ist Ursache für die Nachfrage nach Immobilien im gewerblichen Bereich. Aktuell steigt die Nachfrage nach modernen Büroimmobilien. Diesen Trend – ein steigender Büroflächenumsatz in Kombination mit einem zunehmenden Leerstandabbau – bestätigt auch die IHK Frankfurt in ihrem Gewerbemarktbericht.

Insbesondere für die vielen ausländischen Investoren bewegt sich der Markt preislich im Vergleich zu anderen europäischen Metropolen auf Einstiegsniveau. Das Kundengeschäft der Frankfurter Sparkasse ist bei der gewerblichen

Immobilienfinanzierung bereits heute international geprägt. Insofern geht die Sparkasse gerade in diesem Bereich von weiteren Wachstumsimpulsen für das Geschäft aus und sieht Potenzial in allen Nutzungsarten – wenn auch teilweise unter neuen Rahmenbedingungen.

#### Kürzere und flexiblere Vertragsgestaltungen

Von Kreditinstituten gern gesehene längere Mietvertragslaufzeiten beispielsweise wandeln sich in kürzere und flexiblere Vertragsgestaltungen. Die Investoren profitieren, da sie so schneller potenzielle Mietsteigerungspotenziale heben können, Mieter wiederum sind hierdurch in der Lage, effizienter auf wirtschaftliche Veränderungen zu reagieren. Es ist Aufgabe der Sparkasse, sich als Partner der Unternehmen der Region auf solche neuen Bedarfe einzustellen.

Die persönliche Beratung ist ohnehin das A und O im Kundengeschäft. Der Beratungsbedarf der Kunden ist in der Niedrigzinsphase gestiegen. Das gilt für die Finanzierungsinstrumente – etwa Forwarddarlehen – ebenso wie für die konkreten Vorhaben. Mit den Kunden wird als Partner und auf Augenhöhe gesprochen. Da kann es auch passieren, dass ein Investitionsvorhaben noch einmal umgestaltet oder abgesagt wird.

#### Potenziale nutzen, Kundengeschäft diversifizieren

Sich positiv entwickelnde Märkte haben natürlich auch andere Seiten. Dies gilt für die wirtschaftliche Entwicklung ebenso wie für die steigende Zahl an Immobilienverkäufen, die Sondertilgungen im privaten wie auch im gewerblichen Bereich nach sich ziehen. Es ist daher auch eine strategische Entscheidung, welchen langfristigen Anteil die Immobilienfinanzierung am gesamten Kundengeschäft betragen soll. In den letzten Jahren hat die Frankfurter Sparkasse bereits sehr erfolgreiche Maßnahmen getroffen, um das Kreditge-



Foto: Frankfurter Sparkasse

Stephan Bruhn

Stellvertretender Vorsitzender des Vorstands, Frankfurter Sparkasse, Frankfurt am Main



Foto: Frankfurter Sparkasse

Dr. Altfried M. Lütkenhaus

Mitglied des Vorstands, Frankfurter Sparkasse, Frankfurt am Main

Schon seit einigen Jahren nehmen die Aufseher bei ihrer besonders aufmerksamen Prüfung des stark gewachsenen Immobiliengeschäftes vieler deutscher Banken nicht zuletzt die regionale Entwicklung in den Geschäftsgebieten der einzelnen Häuser in den Blick. Dank des bisherigen und laut den Prognosen des Statistischen Landesamtes mindestens für die kommenden zehn Jahre weiterhin anhaltenden Bevölkerungswachstums sehen die Autoren dieses Geschäftsfeld im Ballungsraum Frankfurt eindeutig von realen Einflüssen geprägt. Sowohl im Privatkunden- als auch im gewerblichen Segment erwarten sie weiterhin gute Marktchancen, zumal sie den Markt im Vergleich zu anderen europäischen Metropolen preislich noch auf einem Einstiegsniveau einstufen. Trotz dieser optimistischen Bewertung des Umfeldes betrachten sie es als wichtige strategische Aufgabe ihres Hauses, den langfristigen Anteil der Immobilienfinanzierung am Kreditgeschäft auf einem tragbaren Niveau zu halten. (Red.)

schäft zu diversifizieren und zusätzliche Erträge in anderen Bereichen zu generieren.

Boom oder Blase? Das Geschäftsgebiet bietet einen attraktiven Immobilienmarkt mit sehr guten Wachstumschancen, an denen die Frankfurter Sparkasse auch in Zukunft sowohl im Privat- als auch Firmenkundengeschäft partizipieren wird. Dieses Potenzial will sie nutzen, insbesondere durch kompetente und individuelle Beratung vor Ort, also den Stärken als regionales Kreditinstitut.