IM BLICKFELD

PSD Banken: Wachstumstreiber Plattformgeschäft

Als genossenschaftliche Direktbanken sind die PSD Banken in Sachen Digitalisierung immer vorne mit dabei. Das gilt auch für den Vertrieb von Baufinanzierungen über Plattformen. Rund ein Drittel des gesamten deutschen Baufinanzierungsneugeschäfts in Höhe von 3,01 Milliarden Euro im Jahr 2018 kommt mittlerweile über Interhyp und Europace – Tendenz steigend. Denn während das Neugeschäft sich insgesamt um 10,2 Prozent erhöhte, lagen die Wachstumsraten bei Interhyp (24,4 Prozent) und Europace (37,1 Prozent) noch deutlich darüber.

Diese Entwicklung betrachtet Dieter Jurgeit, der Vorstandsvorsitzende des Verbands der PSD Banken, mit Wohlgefallen, da das Geschäft über die Plattformen ein sehr gesundes sei. Denn hier gewinne man Kunden mit sehr guter Bonität – ganz anders als auf den Vergleichsplattformen im Konsumentenkreditgeschäft, wo die Ablehnungsquoten – etwa bei Check 24 – in der Spitze bei 60 bis 70 Prozent gelegen hätten, weshalb sich die Gruppe im Privatkreditgeschäft von den Plattformen zurückgezogen hat. Zum Baufinanzierungsgeschäft sagt Jurgeit: „Wir haben eins der besten Portfolien der Welt." Die Ausfallquote der letzten Jahre beziffert er auf 0,01 Prozent.

Dass das stark wachsende Plattformgeschäft im Provisionsergebnis der ehemaligen Post-, Spar- und Darlehenskassen ihre Spuren hinterlassen, macht Jurgeit keine Sorgen. Zwar sorgen die an die Portale zu zahlenden Provisionen regelmäßig dafür, dass das Provisionsgeschäft der 14 PSD Banken in etwa bei plus/minus Null ausgeht. Die Provisionen seien aber nur vorfinanziert und kommen durch die Zinseinnahmen aus dem über die Plattformen generierten Geschäft wieder herein. Der Zinsertrag aus der Baufinanzierung ist deshalb die Hauptertragsquelle der Banken.

Ärgerlich aus Sicht der Gruppe ist freilich etwas anderes: Bei Interhyp werden die Stellschrauben im Hintergrund so gesteuert, dass die ING als Eignerin der Plattform „den Rahm abschöpft", wie Jurgeit es formuliert. Zu diesen Stellschrauben zählen neben den Konditionen zum Beispiel Beleihungsausläufe oder Zuteilungszeiten. So kann es dazu kommen, dass eine Bank über Tage im Konditionenranking ganz oben steht und doch kein Geschäft vermittelt wird. Um diese Mechanismen genauer zu verstehen und ebenfalls die richtigen Schrauben drehen zu können, haben sich die PSD Banken inzwischen Know-how eingekauft – sprich Mitarbeiter von Interhyp gewonnen. Gleichzeitig hoffen sie auf die Plattform Baufinex von Schwäbisch Hall, bei der dann die Genossenschaftsorganisation an den Stellschrauben sitzt. 12 von insgesamt 14 PSD Banken gehören hier zu den „First Movern". In den ersten beiden Monaten haben sie Kreditvolumina von 20 Millionen Euro abgewickelt und der Plattform 61 Vermittler zugeführt.

Neben dem Baufinanzierungsgeschäft, so Jurgeit, wird zunehmend das eigene Immobiliengeschäft der Banken zum Ertragsstabilisator. Bereits vor etwa vier Jahren hat der Verband seinen Mitgliedsbanken Immobilieninvestments als Eigenanlage empfohlen. So haben die Institute mittlerweile Immobilienportfolios im Wert von 1,2 Milliarden Euro aufgebaut – mit einer Mindestverzinsung, die im Regelfall deutlich über zwei Prozent liegt.

Die PSD Bank Karlsruhe ist sogar selbst als Bauträger im Wohnungsbau tätig. Die Immobilieninvestments machen Jurgeit auch mit Blick auf eine mögliche Blase keine Sorge. Zum einen werde dieses Thema immer wieder aufgebracht und dann doch wieder revidiert. Zum anderen sehen sich die PSD Banken in Sachen Risikobewertung mit an der Spitze: Gemeinsam mit Union Investment haben sie fünf Risikomodelle entwickelt, mit denen unterschiedliche Portfoliomodelle abgebildet werden können. Sie sollen demnächst allen Genossenschaftsbanken zur Verfügung stehen. sb

Das Lied der urbanen Kreativität

Die Zukunft der Arbeit liegt im Herzen Berlins oder Hamburgs. Die jungen, kreativen Menschen wollen alle in die Metropolen und an den Puls der Zeit. Das könnte man zumindest denken, wenn man sich der öffentlichen Meinung der jüngeren Vergangenheit anschließt. Nicht allzu viele Stimmen sind so kritisch wie die Stiftung Baukultur: Das politische und planerische Handeln ist zu sehr auf die Extreme ausgerichtet, also auf die millionenstarken Wachstumsmetropolen und vielleicht noch auf die kleinen, dramatisch schrumpfenden Dörfer. Die mittelgroßen Städte hingegen seien ein weißer Fleck auf der Landkarte für Politik und Co.

Doch sie sind kein weißer Fleck für den überwiegenden Teil der Bevölkerung. Rund sieben von zehn Menschen leben hierzulande nicht in den großen Millionenstädten. Und vor allem arbeiten die meisten Menschen überhaupt nicht in kreativen Bereichen oder Start-ups, sodass sie vermeintlich unbedingt nach Berlin müssen. Nehmen wir doch einmal die Software- und Games-Industrie exemplarisch dafür, wie klein manch kreatives Segmente ausfällt. Mit Software und Spielen für Computer und Konsolen verdienen in Deutschland bestenfalls eine halbe Million Menschen ihr Geld. Zum Vergleich: Das Handwerk ist mit Blick auf die Beschäftigten ungefähr elf Mal so groß. Hier werden 5,4 Millionen arbeitende Menschen gezählt. Das Bundeswirtschaftsministerium, von dem die Zahlen stammen, spricht vom Rückgrat des deutschen Mittelstands. Selbst wenn die gesamte Kreativ- und außerdem die Kulturwirtschaft mitgezählt und addiert wird, bleibt das Handwerk als Jobmotor immer noch dreimal so groß.

Und die zahlreichen nichtkreativen Jobs sind gleichzeitig eben häufig auch nichturban. Natürlich: Es gibt auch Handwerksunternehmen in Berlin und Hamburg. Das gleiche gilt für andere nichtkreative Berufe wie klassische Ingenieure, Techniker oder auch IT-Fachleuten. Aber die wirklich erfolgreichen Unternehmen sitzen erstaunlich oft in den oben genannten mittelgroßen Städten. Ein Beispiel ist Hannover: Vor dessen Toren findet sich die Firma Sennheiser. Sie gilt als führend am Markt für Kopfhörer, Mikrofone und drahtlose Übertragungstechnik. Und sie behauptet sich dabei gegen Unternehmen wie Sony. Kein Einzelfall.

Es steht außer Frage, dass Städte wie Berlin anziehend bleiben – gerade für junge Menschen. Aber es darf eben auch nicht übersehen werden: Viele Menschen (auch junge) sehnen sich nach Stabilität. Und gerade solche Mittelständler, die in ihrem Segment führend sind, sind erstaunlich oft mit ihrem Standort verbunden und verwurzelt – und bleiben ihrer Stadt mit ihren Arbeitsplätzen dauerhaft treu. Solche Unternehmen prägen ihren Standort und sorgen auch in Krisenzeiten für Stabilität. Wir sollten vor diesem

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Helmut Richardi Verlag GmbH

Hintergrund nicht von weißen Flecken reden, auch nicht von mittelgroßen Städten, sondern von Mittelstandsstädten. In ihnen liegt erstaunlich viel Zukunft der Arbeit – mit den entsprechenden Implikationen gerade auch für Immobilieninvestments.

Constantin Sepmeier, Gründer und Geschäftsführer, Accom Immobilien GmbH, Gräfelfing

Schwäbisch Hall: Spiegelbild der Branche

Die Großwetterlage der deutschen Bausparkassen lässt sich nun bereits seit einigen Jahren trefflich mit der unter Meteorologen beliebten Phrase „heiter bis wolkig" umschreiben. Denn während einerseits der ungebrochene Run auf Immobilien für ein brummendes Baufinanzierungsgeschäft sorgt, wird andererseits wohl kaum ein Geschäftsmodell so stark von den anhaltend niedrigen Zinsen belastet wie das der Bausparkassen. Trotzdem scheint es auch im Kerngeschäft Bausparen nach einer kurzen Schwächephase mittlerweile wieder besser zu laufen. Noch sind die offiziellen Zahlen für das Bausparneugeschäft 2018 nicht verfügbar. Auf Anfrage von I&F bestätigte der Verband der Privaten Bausparkassen e.V. aber zumindest bereits, dass das neu abgeschlossene Bausparvolumen 2018 nach vorläufigen Informationen aus der Branche erstmals seit drei Jahren wieder gestiegen ist. Damit bewahrheitet sich einmal mehr, dass Totgesagte tatsächlich länger leben. Denn allen Unkenrufen zum Trotz lassen sich die Deutschen auch in einem scheinbar dauerhaft bei nahe Null fixierten Zinsumfeld von den Vorzügen und der Notwendigkeit des Bausparens überzeugen.

Relativ gut nachvollziehen lässt sich die allgemeine Branchenentwicklung dabei am Zahlenwerk des Marktführers aus Schwäbisch Hall. So konnte das genossenschaftliche Spezialinstitut beim Bausparen nach zwei leicht rückläufigen Jahrgängen für 2018 wieder ein Wachstum vermelden: Von 28,0 auf 29,7 Milliarden Euro (plus 6,3 Prozent) stieg das Volumen bei den neu abgeschlossenen Bausparverträgen in Deutschland. Damit haben sich die Haller einmal mehr das mit Abstand größte Kuchenstück gesichert, der Anteil am Gesamtvolumen der Branche liegt laut Unternehmensangaben erneut bei über 30 Prozent. Die insgesamt von der Bausparkasse verwaltete Bausparsumme stieg auf rund 306 (2017: 299) Milliarden Euro und somit den höchsten Wert seit der Unternehmensgründung. Weniger überraschend fand das Wachstum im zweiten Kerngeschäftsfeld Baufinanzierung eine Fortsetzung. Hier verbuchte Schwäbisch Hall 2018 ein zum Vorjahr um 3,6 Prozent auf 15,1 Milliarden Euro gestiegenes Neugeschäft. Das Institut zählt sich hier inzwischen neben ING und der Commerzbank zu den drei größten Playern in Deutschland und will diese starke Position weiter ausbauen. Die Grundvoraussetzung dafür wird nach Ansicht des Vorstandsvorsitzenden Reinhard Klein auch künftig in der engen Zusammenarbeit mit den Genossenschaftsbanken liegen. Soweit also der „heitere" Teil des Wetterberichts.

Als „anhaltend wolkig" lässt sich derweil – und auch das entspricht ganz dem Branchentrend – die Ergebnisrechnung umschreiben. Mit 295 Millionen Euro vor Steuern (inklusive Tochterunternehmen) hat Schwäbisch Hall im zurückliegenden Jahr 11,7 Prozent weniger verdient als 2017. Zurückzuführen ist dies im Wesentlichen auf die weiter abschmelzende Hauptertragsquelle: Der Zinsüberschuss sank infolge des anhaltenden Niedrigzinsumfelds um 8,0 Prozent auf 766 Millionen Euro. Der Ergebnisrückgang ist zweifellos schmerzhaft, er wäre wohlgemerkt aber noch deutlich höher ausgefallen, hätte Schwäbisch Hall in weiser Voraussicht nicht bereits frühzeitig wirksame Gegenmaßnahmen ergriffen. Mithilfe des kurz nach Kleins Amtsantritt 2014 implementierten Programms bestehend aus Kosten-, Ertrags- und Produktkomponenten können seinen Angaben zufolge jährlich rund 300 Millionen Euro in der GuV gehoben werden.

Bei den Weichenstellungen für die Zukunft kommt das Institut unterdessen gut voran. Im Rahmen der Umstellung auf das gemeinsam mit Wüstenrot und BHW entwickelte neue Kernbankensystem konnte Anfang März ein erster wichtiger Meilenstein erreicht werden: Seitdem laufen darüber nun die Kreditneuanträge. Gelungen ist auch der Start des digitalen Marktplatzes Baufinex. Ende Februar, also nur wenige Monate nach der Gründung, betrug das über Baufinex eingereichte Baufinanzierungsvolumen bereits 200 Millionen Euro. Und last, but not least: Voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2019 steht die Emission des ersten Pfandbriefs an. Damit schaffen sich die Haller ein wichtiges zweites Standbein in der Refinanzierung, das die Basis für weiteres Wachstum im Baufinanzierungsgeschäft bildet. Klein blickt deshalb zu Recht optimistisch in die Zukunft: „Mit unserer Strategie und im Schulterschluss mit den genossenschaftlichen Banken sind wir sehr gut aufgestellt, um die Wachstumschancen zu nutzen." ph

Wohnungsneubau: So wird das nichts

Die groß angekündigte „Wohnraumoffensive" der Bundesregierung lässt weiter auf sich warten. Ausgerechnet am 14. März 2019, also auf den Tag genau ein Jahr nachdem die GroKo ihre Arbeit wieder aufgenommen hat, gab es dazu erste betrübliche Indizien aus Wiesbaden: Laut dem Statistischen Bundesamt sanken die Wohnungsbaugenehmigungen im vergangen Jahr um 0,2 Prozent auf rund 347 300 – zu wenig, um der angespannten Lage auf dem hiesigen Wohnungsmarkt Herr zu werden. Hinzu kommt, dass bekanntlich nicht jede genehmigte Wohnung auch gebaut wird. Diese Schere hat sich zuletzt immer weiter geöffnet und dürfte auch die Mitte Mai offiziell veröffentlichten Zahlen zu den Baufertigstellungen prägen. Voraussichtlich lagen diese 2018 nur geringfügig über dem Wert von 2017 (285 000 Einheiten). Den Finger tief in die Wunde legt nun auch der aktuelle BFW-Neubauradar, der auf der Befragung von 1 600 Unternehmen, die für rund 50 Prozent des Wohnungsneubaus in Deutschland verantwortlich sind, beruht. 69 Prozent der Befragten geben dabei an, dass sich die Rahmenbedingungen für den Neubau im vergangenen Jahr weiter verschlechtert haben. Die größte Neubau-Hürde ist laut 95 Prozent der Umfrageteilnehmer die fehlende Verfügbarkeit von Baugrundstücken. Darüber hinaus werden die umständliche Kommunikation mit den Behörden in Verbindung mit sehr langen Planungs- und Genehmigungsverfahren sowie die vielen bauordnungsrechtlichen Kostentreiber bemängelt.

Die Folge: 46 Prozent finden den weniger regulierten gewerblichen Bereich zunehmend attraktiv. Der Wohnungsneubau wird dabei ausgerechnet in den so angespannten A-Städten für 63 Prozent der Befragten immer unattraktiver. Diese Einschätzung deckt sich mit der parallel zum BFW-Radar vorgestellten 13. Projektentwicklerstudie von Bulwiengesa: So ist das Volumen für Wohnprojektentwicklungen in den sieben deutschen A-Städten 2018 mit minus 1,6 Prozent erneut rückläufig gewesen. Andreas Schulten von Bulwiengesa kommentiert diesen Trend schonungslos: „Immer mehr Wohnungsbauträger schmeißen hin und entwickeln lieber Büros." Und tatsächlich blüht das Bürosegment nach jahrelangem Flächenrückgang weiter auf: Bereits zum dritten Mal in Folge stiegen die Projektflächen in den analysierten Metropolen – diesmal um satte 23 Prozent. Somit stehen zumindest hier die Zeichen auf Entspannung. Die „soziale Frage unserer Zeit" bleibt indes ungelöst. ph

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Helmut Richardi Verlag GmbH