



IM BLICKFELD

PSD Banken: Baufinanzierung wird digital

Samstagabend auf der Couch – bequem via Tablet den neuen Bestseller bei Amazon ordern, die Herbstkollektion bei Zalando bestellen, das Bahnticket und die Unterkunft für den nächsten Urlaub buchen, das Aktiendepot umschichten und – beinahe vergessen – noch schnell die Finanzierung für den Wohnungskauf in trockene Tücher bringen. Während die ersten dieser Beispiele längst Gang und gäbe in deutschen Wohnzimmern sind, fiel Letzteres bislang unter die Kategorie „Zukunftsmusik“. Bislang, denn die 14 PSD Banken arbeiten unter Hochdruck an der Vollendung einer ausschließlich digitalbasierten Form der Baufinanzierung. Bis zum Jahresende soll es damit soweit sein, wie Dieter Jurgeit, Verbandspräsident der PSD Banken, kürzlich auf einer Pressekonferenz in Frankfurt am Main verriet.

Zwar können Teile der Baufinanzierung bekanntlich bereits heute online erledigt werden. Doch sobald es ans Eingemachte geht, fällt dann doch immer noch eine ganze Reihe analoger Schritte beziehungsweise Medienbrüche an. Für Jurgeit und die PSD Banken ist dies im digitalen Zeitalter, in dem sich Verbraucher längst an ein Höchstmaß von Convenience und Schnelligkeit gewöhnt haben, ein verbesserungswürdiger Zustand. Digitale Leadgenerierung beziehungsweise bloße Schaufensterkonditionen, wie bei anderen Banken üblich, sollen mit der Neuentwicklung deshalb der Vergangenheit angehören: „Bei den PSD Banken erhält man auf Basis der online gemachten Angaben umgehend ein verbindliches und maßgeschneidertes Angebot mit Echtzeitkonditionen“, verspricht Jurgeit. Der Weg dorthin ist tatsächlich denkbar einfach und intuitiv: Mit gerade einmal acht Klicks lässt sich die digitale Antragsstrecke der PSD Bankengruppe theoretisch zurücklegen. Dabei sind alle gängigen Finanzierungsvorhaben (Kauf, Bau, Modernisierung und Darlehensverlängerung) möglich, außerdem kann der Kunde die Zinsbindungsfrist frei wählen und ist somit nicht auf die klassische zehnjährige Laufzeit beschränkt.

Sofern an irgendeiner Stelle der Antragsstrecke Fragen auftauchen, wird entweder medienbruchfrei via Video oder auf Wunsch auch per Telefon oder in der Filiale geholfen. Digitaler Komfort steht dann auch im Anschluss im Fokus: Die einzureichenden Kreditunterlagen können bequem online hochgeladen werden, darüber hinaus arbeiten die genossenschaftlichen Direktbanken derzeit unter anderem noch an der Ermöglichung der digitalen Legitimation und Dokumentenunterzeichnung. „Dort, wo es die (aufsichts-)rechtlichen Rahmenbedingungen erlauben, wird die Customer Journey vollständig digital gestaltet“, so Jurgeit. Abgerundet wird das Ganze mit der virtuellen persönlichen Immobilienassistentin, kurz PIA. Im Sinne eines ganzheitlichen Ökosystems wird Kunden dabei die Onlinebuchung von weitergehenden Dienstleistungen rund um die Baufinanzierung angeboten.

Nun bleibt abzuwarten, wie aufgeschlossen die Kunden gegenüber der Produktinnovation der PSD Bankengruppe sein werden. Um einen Selbstläufer dürfte es sich bei dem Konzept nicht handeln, schließlich ist die Baufinanzierung ein komplexes Vorhaben, das noch dazu für die meisten Menschen die wichtigste finanzielle Entscheidung ihres Lebens darstellt. In weiser Voraussicht hat die PSD Bankengruppe deshalb eine wissenschaftliche Untersuchung beim Münchner CFin – Research Center for Financial Services unter Leitung von Professor Jens Kleine in Auftrag gegeben, um das konkre-

te Potenzial der volldigitalen Baufinanzierung zu eruieren. Die Ergebnisse sind durchaus ermutigend: Fast ein Drittel (31,2 Prozent) der befragten Bundesbürger kann sich demnach inzwischen vorstellen, eine Baufinanzierung digital und ganz ohne den klassischen Beraterkontakt abzuschließen. Das potenzielle Neugeschäftsvolumen (ausschließlich neu verhandelte Kredite im Neugeschäft) beziffert das CFin in Deutschland auf 4,4 Milliarden Euro jährlich. ph

Expo Real – mehr denn je eine Orientierungshilfe

Dass Messen immer auch ein Spiegelbild des gegenwärtigen Zustands einer Branche sind, lässt sich dieser Tage wieder einmal sehr gut anhand zweier entgegengesetzter Beispiele erkennen. Auf der einen Seite wäre da die Internationale Automobil-Ausstellung (IAA) in Frankfurt, bei der in diesem Jahr viele namhafte Aussteller ihre Beteiligung aufgrund nicht enden wollender Krisenherde teils drastisch reduzierten und dadurch die traditionsreiche Messe vor eine völlig ungewisse Zukunft stellten. Komplett umgedreht ist die Ausgangslage auf der anderen Seite dagegen bei der vom 7. bis 9. Oktober stattfindenden, 22. Auflage der Immobilienleitmesse Expo Real in München: Mit rund 2 127 Ausstellern und 45 100 Teilnehmern (Stand: 16. September) ist die erst im Vorjahr aufgestellte Rekordbeteiligung schon wieder Vergangenheit. Der starken Entwicklung der Messe tragen die Veranstalter Rechnung, indem sie eine weitere, die insgesamt siebte Halle (A3), öffnen.

„Die Party geht weiter“, freut sich Klaus Dittrich, Geschäftsführer der Messe München, im Rahmen eines vorab geführten Pressegesprächs, wobei er direkt hinzufügt, dass „immer näher am Notausgang getanzt werde“. Soll heißen: Die Branche ist sich – anders als vor zehn Jahren und trotz der vorerst weiter gut laufenden Geschäfte – sehr wohl der Myriade an potenziellen Unsicherheitsfaktoren bewusst. Seien es die immer noch unklaren Ausgänge des Brexits und Handelskonflikts, die Eintrübung der Konjunktur oder die neuerlichen Unruhen im Nahen Osten – all diese Bedrohungen müssen genauestens im Auge behalten werden. Nach Einschätzung von Dittrich kommt die Expo Real somit genau zum richtigen Zeitpunkt: „Eine Messe bietet gerade in unsicheren Zeiten wertvolle Orientierungshilfe.“ Davon zeugt nicht zuletzt das einmal mehr mit vielen klangvollen Speakern gefüllte Konferenzprogramm, in dem natürlich auch das in Deutschland omnipräsente Thema „bezahlbares Wohnen“ ausführlich adressiert wird.

Schade nur, dass Bundesbauminister Horst Seehofer davon erneut nichts mitbekommen wird. Die Enttäuschung darüber dürfte aber schnell verfliegen, denn Baustaatssekretärin Anne Katrin Bohle, der Parlamentarische Staatssekretär Marco Wanderwitz sowie viele weitere hochrangige Politiker auf Bundes-, Landes- und Kommunalebene haben sich angekündigt. Ihr Kommen ist ein wichtiges Signal. Denn dass sich die großen Herausforderungen auf den angespannten Wohnungsmärkten letztlich nur gemeinsam lösen lassen, wird inzwischen mehrheitlich auch in der Immobilienwirtschaft so gesehen: So empfehlen im Rahmen der dritten Auflage des Expo-Real-Stimmungsbarometers ganze 75 Prozent der 1 880 Messeteilnehmer, verstärkt mit Kommunen und Politik zu kooperieren. Weitere 39 Prozent unterstützen darüber hinaus sogar eine „zielführende Regulierung“ im Bereich Wohnen. Welche Maßnahmen dabei allerdings konkret unter „zielführend“ zu subsumieren

sind, wird mit Sicherheit die am intensivsten geführte Debatte auf der diesjährigen Expo Real sein. ph

Coworking & Co. – rechnet sich das?

Zugegeben, das hört sich nicht gut an. Coworking-Branchenriese WeWork, kürzlich umbenannt in „The We Company“, hat im vergangenen Jahr mehr Verlust als Umsatz gemacht. In Zahlen: Einem Umsatz von 1,8 Milliarden US-Dollar stand ein Verlust von 1,9 Milliarden US-Dollar gegenüber. Immerhin: Das Minus hat sich im ersten Halbjahr 2019 halbiert. Und, das Geld geht in die Expansion, soll also zukünftige Erträge sichern. Auch viele andere Betreiber sind noch weit von der Gewinnzone entfernt. Laut Branchenplattform „Deskmag“ schrieben im vergangenen Jahr nur knapp ein Drittel aller Coworking-Standorte in Deutschland schwarze Zahlen, etwas weniger lagen im Minus und gut 40 Prozent erwirtschafteten eine schwarze Null. Weltweit sind etwas mehr Standorte profitabel. Aber auch hier kämpft ein Großteil der Standorte mit der Rentabilität. Ist der Hype der flexiblen Büroflächen also überhaupt nachhaltig?

Der Markt wächst rasant, allein in den vergangenen drei Jahren ist das Angebot an Flex-Standorten in den Big-7 um 70 Prozent gestiegen. Neben Coworking Spaces fallen darunter auch Businesscenter und sogenannte Hybrid-Modelle. In den Big-7-Standorten Deutschlands Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart wurde bereits die Marke von einer Million Quadratmeter angemieteter Fläche übersprungen. Aktuell haben die Betreiber 1,1 Millionen Quadratmeter an rund 600 Standorten unter Vertrag. Kein Wunder also, dass sich Vermieter, Banken und natürlich die Betreiber fragen, ob mit dem Geschäftsmodell überhaupt vernünftig Geld verdient werden kann. Informationen zu diesen Betriebsinterna sind allerdings meist nicht öffentlich verfügbar. Einen ersten Anhaltspunkt kann aber zumindest die sogenannte Revenue Rent Ratio, kurz RRR, liefern. Berechnet wird diese Kennzahl aus dem Quotienten der jeweils größten Positionen auf der Einnahmen- und Ausgabenseite: den Mitgliedsbeiträgen und der Miete. Die RRR misst somit den Überschuss der Einnahmen aus den Mitgliedschaften über die Mietausgaben. Der Betrag, der den Wert 1 übersteigt, verbleibt als X-Faches der Mietkosten zur Deckung der weiteren Ausgaben. Je höher die RRR, desto besser also. Unter der Annahme der Vollausslastung der Standorte und auf Basis von Durchschnittswerten liegt die RRR über alle Big-7 bei 2,7. Das bedeutet, nach Abzug der Mietausgaben liegt das 1,7-Fache für die Deckung weiterer Kosten zur Verfügung. Reicht das? Naja. Beträgt der Anteil der Mietkosten an den Gesamtkosten nur 30 Prozent, reicht das 1,7-Fache zur Deckung der Gesamtkosten nicht aus.

Also alles nur heiße Luft? Nein, ganz so einfach ist es wiederum auch nicht. Stellen die Mieten bei einer RRR von 2,7 nun 40 Prozent der Gesamtkosten, ist der Standort rentabel. Die Kostenstruktur ist entscheidend. Für manche Betreiber ist eine RRR von 2,5 ein gutes Ergebnis, andere benötigen einen Wert von über 3,0, um rentabel zu sein. Zudem steht und fällt die Rentabilität mit der Belegungsquote: Senkt man sie rechnerisch auf 37 Prozent, fällt die RRR auf 1. Die Mitgliedsbeiträge decken dann gerade einmal die Miete, aber nicht mehr die weiteren Kosten. Ein solcher Standort macht Verlust. Eine Break-Even-Belegungsquote liegt üblicherweise bei 55 bis 75 Prozent. Das entspricht einer RRR von 1,5 bis 2.

Weitere zentrale Einflussgrößen auf die Rentabilität sind die Belegungsdichte (Fläche pro Arbeitsplatz) sowie die Höhe der Mitgliedsbeiträge. Da Letztere von der Wettbewerbssituation am jeweiligen Markt abhängen und in Frankfurt beispielsweise gerade ein starker Wettbewerb um die Nutzer herrscht, hat die Mainmetropole mit 2,3 die niedrigste RRR unter den Big 7. Fazit: Grundsätzlich kann man mit dem Geschäftsmodell, das den flexibel nutzbaren Bürowelten zugrunde liegt, rentabel arbeiten. Sicherlich werden aber nicht alle Betreiber überleben. Vor einer pauschalen Aussage sollte man sich jedoch hüten.

Helge Zahrt, Director Research, JLL, Hamburg

Bulwiengesa: Die Luft wird immer dünner

Fünf Prozent Rendite – das galt unter Investoren lange Zeit als goldene Benchmark für den deutschen Immobilienmarkt. Dann kam die Niedrigzinspolitik und mit ihr ein nie dagewesener Ansturm auf Betongold. Seit geraumer Zeit nun purzeln die Renditen von Quartal zu Quartal nach unten und rücken das einst „normale“ Renditeziel in immer weitere Ferne. Vor diesem Hintergrund mutet der Titel der eben zum fünften Mal erschienenen „5-Prozent-Studie“ der Bulwiengesa AG inzwischen beinahe provokant an, wie Bulwiengesa-Bereichsleiter Sven Carstensen bei der Präsentation augenzwinkernd eingestehen musste.

Tatsächlich verdeutlicht die Studie eindrucksvoll, wie angespannt die Renditelage am hiesigen Markt mittlerweile ist. So konnte Bulwiengesa im Rahmen ihrer dynamischen Performancemessung erstmals keine Nutzungsart mehr ermitteln, die bei einer angenommenen Haltedauer von zehn Jahren im Core-Bereich eine zu erwartende interne Verzinsung von mindestens 5,5 Prozent aufweist. Wer trotz alledem noch derart ehrgeizige Anlageziele verfolgt, muss auf immer kleinere Märkte und Nischensegmente ausweichen. Doch auch hier wird die Luft immer dünner: Allein in Büromärkten der D-Städte sowie bei Gewerbeparks und Produktionsimmobilien identifiziert die Studie noch Renditen um rund fünf Prozent.

Wer dagegen an Büros in deutschen A-Städten festhält, läuft zunehmend Gefahr, sich nicht einmal mehr vor der Inflation zu schützen. Die Renditespanne liegt hier nur noch in einer Spanne von 0,9 bis 3,3 (Vorjahr: 1,1 bis 3,5) Prozent. Ähnlich mau sind die Perspektiven in den übrigen Assetklassen: Im Hotelbereich sind demnach durchschnittlich nur mehr rund 3,2 Prozent zu erzielen, auch Logistikimmobilien sind mit 3,91 Prozent inzwischen unter die 4-Prozent-Marke gerutscht. Lediglich Shoppingcenter stellen mit einem Basiswert von 3,88 Prozent erneut die einzige Assetklasse dar, bei der die Renditen gegenüber dem Vorjahreszeitraum gestiegen sind. Laut Bulwiengesa können sich für Investoren daraus Opportunitäten ergeben.

Keine wirklich attraktiven Opportunitäten bieten sich derweil mehr bei Wohnimmobilien: In den A-Städten liegt die erzielbare Rendite für Core-Immobilien zwischen 1,6 und 2,5 (Vorjahr: 1,9 bis 2,6) Prozent. Erschwerend hinzu kommen bekanntlich die dirigistischen Markteingriffe vonseiten der Politik, die zunehmend die Möglichkeit der Mietanpassung bremsen und das Risiko von Wertverlusten erhöhen. Bulwiengesa empfiehlt deshalb ausdrücklich, das politische Umfeld bei einer Investmententscheidung stets gründlich mit zu prüfen. ph