IM BLICKFELD

Baufinanzierung: Margen hoch!

Expansive Geldpolitik, hoher Wettbewerb. Bei solchen Rahmenbedingungen könnte man eigentlich davon ausgehen, dass es für die finanzierenden Häuser tendenziell schwieriger ist, höhere Margen in der Baufinanzierung bei den Verbrauchern durchzusetzen. Weit gefehlt: Laut aktuellem Bank Lending Survey der Deutschen Bundesbank, einer quartalsweise erstellten Umfrage unter Bankführungskräften zu ihrem Kreditgeschäft, ist es den Instituten im dritten Quartal gelungen, die Margen in der Wohnungsbaufinanzierung mit privaten Haushalten spürbar auszuweiten, und zwar sowohl im „durchschnittlichen" Kreditgeschäft als auch bei besonders risikoreichen Finanzierungen. Das ist der erste Anstieg der Margen seit 19 Quartalen und mit einem Wert von plus 17 bei durchschnittlichen Krediten und plus 28 bei risikoreichen Ausleihungen der höchste seit Beginn der Umfrage.

Für die Banken und damit auch für die Bankenaufsicht, die die schleichende Lockerung der Kreditvergabestandards mit großer Aufmerksamkeit beobachtet, sind das gute Nachrichten. Zeigt es doch, dass sich selbst in einem so wettbewerbsintensiven Markt wie dem der Wohnungsbaufinanzierungen in Deutschland zumindest halbwegs risikoadäquate Konditionen durchsetzen lassen. Getrieben von den Aussichten auf weiter steigende Preise für Wohneigentum und dem allgemeinen Zinsniveau lag die Nachfrage nach Wohnungsbaukrediten in den vergangenen drei Monaten mit einem Wert von plus 28 weiterhin auf einem sehr hohen Niveau, dem zweithöchsten der vergangen vier Jahre, aber noch unter den Rekordwerten von über 40 aus dem Jahr 2015. Auch Sorgen vor einer Eintrübung des Marktes angesichts der konjunkturellen Aussichten mit einer drohenden Abkühlung, die auch an den Arbeitnehmern sicherlich nicht spurlos vorüberziehen wird, sind zumindest auf kurze Sicht unbegründet. Die überwiegende Mehrzahl der Befragten bankverantwortliche gehen von einer anhaltend hohen Nachfrage nach Wohnungsbaukrediten aus.

Während die befragten Banken und Sparkassen laut Bank Lending Survey im dritten Quartal keine Veränderung ihrer Kreditvergaberichtlinien vorgenommen haben, stellt die deutsche Bankenaufsicht hier durchaus eine gewisse Lockerung fest. So sind laut LSI-Stresstest der BaFin und der Bundesbank die Loan-to-Values in den vergangenen drei Jahren, also bis Ende 2018 von 83,8 Prozent auf 86,5 Prozent um 2,7 Prozent angestiegen. Laut Aufsicht sind die „Kreditvergabestandards bei Wohnimmobilienfinanzierungen weniger konservativ, aber nicht kritisch". Wohlgemerkt, das bezog sich auf die Entwicklung Ende 2018. Wenn hier nun im laufenden Jahr keine weitere Lockerung eingetreten ist, die Margen nach oben gehen und trotzdem weiterhin große Volumina gedreht werden, sieht das doch gut aus! Die Wohnungsbaufinanzierung bleibt der stabile Anker der deutschen Banken und Sparkassen in wahrlich bewegten Zeiten. P.O.

LBS Südwest zieht positives Zwischenfazit

„Fusionen sorgen immer für Jahre der Selbstbeschäftigung – zulasten der Marktposition." So hat es Bernd Dedert, Chef der Bausparkasse Mainz, im Interview mit I&F vergangenes Jahr formuliert. Dass es aber durchaus auch Gegenbeispiele für seine These gibt, kann man dieser Tage ausgerechnet im Stammgebiet der Bausparkasse Mainz beobachten. Die Rede ist von der LBS Südwest, die vor rund drei Jahren aus dem Zusammenschluss der Landesbausparkassen Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz hervorgegangen ist. Trotz der herausfordernden Fusionsaufgaben gelang es dem Institut in diesem Zeitraum sein Neugeschäft kontinuierlich zu erhöhen, wie Stefan Siebert, Vorsitzender des Vorstands, kürzlich im Rahmen eines Pressegesprächs in Mainz zufrieden erklärte. Und auch im laufenden Jahr stehen die Zeichen bei der infolge der Fusion zur größten der acht deutschen Landesbausparkassen (Bilanzsumme: 19,4 Milliarden Euro) aufgestiegenen LBS Südwest klar auf Wachstum. So stieg das Brutto-Neugeschäft in den ersten acht Monaten 2019 abermals kräftig um acht Prozent auf rund 7,5 Milliarden Euro.

Davon wurden gut 1,4 Milliarden Euro in Rheinland-Pfalz vermittelt – deutlich mehr als zu Zeiten, in denen die LBS Rheinland-Pfalz noch auf sich allein gestellt unterwegs war. Mit der wichtigste Grund für die gestiegene Marktdurchdringung im Bundesland mit der immerhin zweithöchsten Wohneigentumsquote (55 Prozent) Deutschlands liegt nach Einschätzung von Uwe Wöhlert, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der LBS Südwest, in der stark intensivierten Zusammenarbeit mit den rheinland-pfälzischen Sparkassen. Ganz nach dem Vorbild des in Baden-Württemberg bewährten Vertriebsmodells wird dabei auf eine intensive und vielfältige Unterstützung durch die LBS-Berater in den Sparkassenfilialen gesetzt.

Mit Erfolg, denn das auf dieser Kooperation beruhende Gemeinschaftsgeschäft ist in Rheinland-Pfalz zwischen Januar und August 2019 um rund 80 Prozent auf 239 Millionen zum Vorjahreszeitraum förmlich explodiert. Mittlerweile sind bereits 23 von 24 rheinland-pfälzischen Sparkassen (inklusive der Naspa Wiesbaden) auf das Kooperationsmodell umgestiegen, die noch fehlende Sparkasse soll zum 1. Januar 2020 nachziehen. Die Einführung gelang laut Wöhlert viel schneller als geplant und sei alles in allem eine Erfolgsgeschichte, geprägt von einem – in der Vergangenheit nicht immer selbstverständlichen – gegenseitigen Vertrauen zwischen LBS und Sparkassen.

Quasi abgeschlossen sind die Fusionsarbeiten auch in allen anderen relevanten Unternehmensbereichen. Die technische Harmonisierung von Produkten und Prozessen verlief planmäßig und auch kulturell sei man zu einer Einheit geworden. „Das Miteinander an den drei Standorten Stuttgart, Karlsruhe und Mainz funktioniert sehr gut", so Siebert. Bei der im Frühjahr 2019 vollzogenen Zusammenführung der Bausparbestände handelte es sich nun um den „letzten großen Meilenstein". Auf ewig festgeschrieben seien die erreichten Strukturen gleichwohl nicht, wie Siebert klarstellt: „Die aktuellen Herausforderungen wie negative Zinsen, zunehmende Regulatorik und steigender Kostendruck zwingen die LBS zu weiteren Optimierungen – in den Arbeitsabläufen, in der IT und über alle Unternehmensbereich und -standorte hinweg."

Vor allem die negativen Zinsen fressen sich bekanntlich immer tiefer in die operativen Zahlenwerke der gesamten Branche. Die LBS Südwest strebt für 2019 und auch in den darauffolgenden Jahren dennoch ein Betriebsergebnis von immerhin 20 Millionen Euro an. „Es ist nicht mehr das, was noch vor vier, fünf Jahren erzielt werden konnte", wie Siebert nüchtern anmerkt. Aber für ein auf dem Zinsüberschuss basierendes Geschäftsmodell dann doch eigentlich wieder ganz respektabel. ph

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

Aareal: Kohle statt Strategie

„Hedgefonds sind eine besondere Form von Investmentfonds, die auf sehr spekulativen Anlagestrategien beruhen. Bei dieser Art Fonds wird eine möglichst hohe Rendite angestrebt. Heute werden Hedgefonds überwiegend für die Börsenspekulation genutzt." Soweit die Definition. Gegen das Wirken dieser Marktteilnehmer ist ganz grundsätzlich natürlich nichts einzuwenden. Und man kann sicherlich auch positive Auswirkungen ihres Daseins feststellen. Unangenehm für die Betroffenen wird es allerdings dann, wenn die Verantwortlichen eines solchen Fonds andere Vorstellungen über die Zukunft eines Investitionsobjektes, sprich Unternehmens haben als das Management. Dann wird die gesamte Klaviatur der Interessenvertretung genutzt, von vertraulichen Gesprächen über öffentlichen Schuldzuweisungen bis hin zur Androhung außerordentlicher Hauptversammlungen.

Das haben schon viele Unternehmen und auch deutsche Finanzdienstleister erfahren dürfen, oder besser müssen. Man denke nur an „Cobra", die Anfang des Jahrtausends die Commerzbank auf´s Korn nahmen. Aktuell trifft es die Aareal Bank, die sich dieser Tage des intensiven Dialogs mit einem Hedgefondsmanager erfreuen darf. Dieser fordert die Abspaltung und den anschließenden Komplettverkauf der Dienstleistungstochter Aareon und spricht von einer „dickköpfige Haltung des Managements", das einen Komplettverkauf bislang ablehnt, aber zumindest soweit nachgegeben hat, dass mittels Investmentbanken nach einem potenziellen Minderheitsaktionär gesucht wird. Und selbstverständlich will man alle Optionen prüfen, bei denen aber nicht nur die Interessen der Aktionäre, sondern auch der Kunden und Beschäftigten in Betracht gezogen werden sollen.

Und diese können durchaus voneinander abweichen. Hedgefondsmanager streben auftragsgemäß die kurzfristige Optimierung ihrer Investments an. Mitarbeitern und langfristig denkenden Investoren ist dagegen an einer möglichst guten Entwicklung des gesamten Unternehmens gelegen. Der Verkauf von lukrativen Teilen passt da selten dazu. Entsprechend tut das Management der Aareal gut daran, an der Aareon festzuhalten. Immerhin steuert der Immobiliendienstleister nicht nur rund 14 Prozent zum Vorsteuergewinn bei – Tendenz steigend, denn bis 2050 soll sich das EBITDA der Aareon von derzeit 50 auf dann 100 Millionen Euro verdoppeln, sondern trägt über die Einlagen der Wohnungswirtschaft auf nicht unerheblich zur Refinanzierung der gesamten Aareal-Gruppe bei und liefert die gerade in einer Niedrigzinsphase zu wichtigen zinsunabhängigen Provisionserträge, um die die Aareal von so manchem klassischen Immobilienfinanzierer beneidet wird. Für die weitere strategische Ausrichtung der Aareal wäre eine komplette Trennung von ihrer Tochter also schlicht und einfach falsch. Das sollten sich eigentlich alle Aktionäre zu Herzen nehmen. Aber was kümmert schon die Strategie, wenn es nur um Kohle geht. P.O.

Steuervorteile für Mietwohnungsneubau – Licht und Schatten

Die Kündigung aus Eigenbedarf, der Umzug aus beruflichen Gründen, die Gründung einer Familie: Weshalb jüngere oder ältere Menschen eine Wohnung suchen, dafür gibt es zahlreiche Gründe. Die Situation auf dem Wohnungsmarkt jedoch ist alles andere als rosig. Im Gegenteil: Sie ist in allen Ballungsräumen katastrophal. Selbst das Umland der großstädtischen Speckgürtel wird dadurch in Mitleidenschaft gezogen. Denn der Mangel an bezahlbarem Wohnraum in den Innenstädten treibt auch die Immobilienpreise in attraktiven ländlichen Regionen in die Höhe. Ein Dilemma, das die Bundesregierung gerne auflösen möchte.

Dazu hat sie jetzt ein neues Element zu ihren umfangreichen Bestrebungen hinzugefügt, mehr bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Um den Neubau von Mietwohnungen voranzutreiben und insbesondere für private Investoren attraktiver zu machen, wurde im Juli 2019 im Rahmen des Gesetzes zur steuerlichen Förderung des Mitwohnungsneubaus eine neue Sonderabschreibung (Sonder-AfA) eingeführt. Diese begünstigt die Anschaffung oder Herstellung von neuem Wohnraum unter folgenden Vorrausetzungen: (1) die Wohnungen oder Gebäude werden für zehn Jahre zu Wohnzwecken vermietet; (2) deren Bauantrag wurde nach dem 31. August 2018 und vor dem 1. Januar 2022 gestellt; (3) die Anschaffungs- und Herstellungskosten der Wohnungen oder Gebäude liegen unter 3000 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche (ohne Berücksichtigung des Grundstücks) und (4) die Wohnungen oder Gebäude müssen auf Grundstücken liegen, die sich innerhalb der Grenzen der Europäischen Union befinden.

Durch die ergänzende Regelung erhalten Investoren beim Mietwohnungsneubau erhebliche steuerliche Vorteile, indem sie über die Sonderabschreibung in den ersten vier Jahren fünf Prozent der investierten Kosten zusätzlich zur regulären Abschreibung (zwei Prozent) und somit insgesamt 28 Prozent der anfallenden Anschaffungs- und Herstellungskosten steuerlich geltend machen können. Die dadurch gewonnenen Steuervorteile wirken sich positiv auf die Liquidität aus und stehen daher für weitere Investitionen zur Verfügung.

Doch die Inanspruchnahme der Sonderabschreibung unterliegt auch Einschränkungen, so zum Beispiel durch die EU-Beihilferichtlinien. Insgesamt darf der Vorteil zwischen den Steuerbeträgen mit und ohne Sonder-AfA über drei Jahre nicht mehr als 200000 Euro pro Steuerpflichtigen betragen. Da die Vorteile an weitere Bedingungen geknüpft sind und der Zeitraum für die Gewährung der Sonderabschreibung in Anbetracht der derzeitigen Auslastung der Bauwirtschaft knapp bemessen ist, sollten sich Investoren gründlich über die Nutzungsmöglichkeiten der Sonderabschreibung informieren.

Es ist erfreulich, dass Steuerpflichtige – nach langem politischem Ringen – nun endlich Planungssicherheit über die steuerliche Förderung des Mietwohnungsneubaus haben. Zu begrüßen ist hier insbesondere, dass eine geplante Einschränkung der Sonderabschreibung auf Neubauten in angespannten Wohnungsmärkten nicht umgesetzt wurde. In der Praxis zeigt sich aber, dass die maximal zulässigen Herstellungskosten von 3000 Euro pro Quadratmeter je nach Art des Bauvorhabens nur schwer erreicht werden können. So werden zum Beispiel Kosten für Garagen in die Berechnung mit einbezogen, ohne dass eine größere Wohnfläche entsteht. Es empfiehlt sich eine sorgfältige Planung, so könnten etwa zunächst nur Stellplätze geschaffen und diese erst zu einem späteren Zeitpunkt mit Garagen bebaut werden.

Dr. Lukas Karrenbrock, Mitglied der Geschäftsleitung,
Dr. Dienst & Partner GmbH & Co. KG, Koblenz

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