IM BLICKFELD

Viel Wind um Schwäbisch Hall

Lange Zeit war es außergewöhnlich ruhig um die Genossenschaftliche Finanzgruppe. Sehr zum Leidwesen der berichtenden Journalisten gehörten die in der Öffentlichkeit ausgetragenen Meinungsverschiedenheiten tatsächlich der Vergangenheit an. Das lag keineswegs daran, dass es diese nicht mehr gab. Im Gegenteil: Eine Bankengruppe mit Tausenden Vorständen, die sich allesamt als selbstständige Unternehmen fühlen dürfen und sollen, lebt von intensiven Diskussionen. Nur wurden diese gut moderiert hinter verschlossenen Türen ausgetragen.

Das ist jetzt mal wieder anders. Anlass ist die Vertriebsoffensive der Bausparkasse Schwäbisch Hall in der Baufinanzierung. Getragen von dem eigenen Anspruch, auch künftig wenn auch einen kleinen, aber doch noch einen Gewinn an das Mutterhaus DZ Bank abliefern zu wollen, sieht der BSH-Vorstoß vor, dass der eigene Außendienst Baufinanzierungen künftig direkt in das eigene Buch akquirieren darf. Bislang ist das nur in enger Abstimmung mit den Volks- und Raiffeisenbanken vor Ort möglich. Zwar gibt es die kleine Einschränkung nur bei Nichtkunden der genossenschaftlichen Finanzgruppe, doch den Primärbanken schwant Böses. Denn wer will das schon kontrollieren geschweige denn nachweisen können. Wettbewerb aus der eigenen Familie, von der eigenen Enkelin gar, das schmeckt gar nicht. Hinzu kommt, dass im gleichen Atemzug ein neuer Tarif (FuchsImmo Plus) angekündigt wurde, bei dem die Abschlussgebühr deutlich erhöht wurde, wovon die vermittelnden Banken aber nicht profitieren sollen. Auch das sorgt für Unmut.

Dass die Diskussionen um das richtige Vorgehen in diesem Fall nun von einigen Volksbanken in die Öffentlichkeit getragen wurden, verschafft dem Ganzen mehr Aufmerksamkeit, als es eigentlich verdient. Vielleicht hätte man den Vorstoß seitens der Haller besser, weil vorsichtiger kommunizieren können, anstatt die Institute vor nahezu vollendete Tatsachen zu stellen. Doch wirklich überraschen kann es niemanden aus der eigenen Familie wie darüber hinaus, dass derzeit im Geschäftsfeld Bausparen kaum Geld zu verdienen ist. Zwar nehmen die Kunden gerne die mageren, aber immerhin noch vorhandenen Zinsen mit, was den ungebrochen großen Vertriebserfolg dieses Lieblingsproduktes der Deutschen garantiert. Das gekoppelte Darlehen findet dagegen nur noch in seltenen Fällen den Zuspruch der Kunden. Zu groß ist der Konditionenwettbewerb am Markt, wo echte Baufinanzierungen einfach besser dastehen als die Bauspardarlehen.

Soll die BSH also nicht zum Stützungsfall verkommen und weiterhin ihre Kernkompetenzen in den Geschäftsfeldern Bausparen und Baufinanzierungen im Sinne der gesamten genossenschaftlichen Finanzgruppe aufrechterhalten, müssen die Verantwortlichen handeln. Und das geht derzeit eben nur in der Baufinanzierung. Und hier hat Schwäbisch Hall bereits im vergangenen Jahr richtig Gas gegeben. Das gesamte Neugeschäft belief sich zum Jahresende auf 23,8 Milliarden Euro, ein Plus von 8,6 Milliarden Euro. Obwohl das Bausparneugeschäft im gleichen Zeitraum um knapp 1,3 Milliarden Euro zurückging, konnten so die Provisionszahlungen an die Volks- und Raiffeisenbanken nahezu stabil gehalten werden.

Je tiefer sich die Niedrigzinsphase in die Gewinn- und Verlustrechnungen der Primärstufe gräbt, umso größer wird die Bedeutung dieser Provisionen von Verbunddienstleistern. Auseinandersetzungen hierüber gehören zu dieser Bankengruppe wie die „Hilfe zur Selbsthilfe". Von daher wird sich auch der aktuelle Wind um die Bausparkasse beziehungsweise den Baufinanzierer aus Schwäbisch Hall vermutlich bald wieder legen. P.O.

GroKo zerreibt sich an der Schicksalsfrage

Manch ein Immobilienprofi dürfte verwundert die Stirn gerunzelt haben. Denn nach Monaten, teils Jahren zäher Verhandlungen und Verschiebungen immobilienrechtlicher Großprojekte schien die GroKo zu Herbstbeginn förmlich von der Arbeitswut gepackt. So konnten sowohl für die Mietspiegelreform als auch die WEG-Reform endlich Gesetzentwürfe präsentiert werden. Und nicht nur das: Es handelte sich dabei zugleich um Werke, die von den Betroffenen – Mietern und Vermietern, Wohneigentümern und Verwaltern – jeweils mit dem Prädikat „gelungen" versehen wurden. Ein höchst seltener Vorgang, weshalb sich Christine Lambrecht und Horst Seehofer, deren Ministerien (Justiz und Bau) die Reformpakete gemeinsam erarbeitet hatten, zur Abwechslung durchaus auch einmal loben lassen durften.

Doch die Harmonie währte nur wenige Tage. Zum Verhängnis wurde der GroKo dabei besagte Arbeitswut, die den dritten Gesetzentwurf mit Immobilienbezug innerhalb kürzester Zeit hervorbrachte: das Baulandmobilisierungsgesetz. „Sofern die ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit Mietwohnungen zu angemessenen Bedingungen in einer Gemeinde (...) besonders gefährdet ist, bedarf bei bereits bestehenden Wohngebäuden die Begründung oder Teilung von Wohnungseigentum (...) der Genehmigung. Die Landesregierungen werden ermächtigt, die Gebiete durch Rechtsverordnung für die Dauer von jeweils höchstens fünf Jahren zu bestimmen." So sollte der neu in das Baugesetzbuch (BauGB) eingefügte § 250 lauten und den Ländern damit zugleich ein (weiteres) Instrument an die Hand geben, um die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen unter Genehmigungsvorbehalt zu stellen. Eigentlich. Doch Horst Seehofer persönlich ließ den Passus dem Vernehmen nach kurzerhand streichen und brüskierte damit die SPD. Auf nicht weniger als „Wortbruch" und „Einknicken vor der Immobilienlobby" lauteten die anschließenden Vorwürfe der Genossen. Unabhängig davon, was ein solches Umwandlungsverbot überhaupt in einem Baulandmobilisierungsgesetz zu suchen hat (nämlich gar nichts), lässt sich der neu entflammte GroKo-Konflikt unterm Strich auf die immer wiederkehrende „Schicksalsfrage" am deutschen Wohnungsmarkt herunterbrechen: Was ist die richtige Balance aus Regulierung und marktwirtschaftlichen Kräften, um den zweifellos vorhandenen Engpässen Herr zu werden?

Dass es mit dem Kurs der vergangenen Jahre, sprich immer weiteren Verboten und Eingriffen, nicht nur nicht getan ist, sondern man damit auch schnell vom Regen in die Traufe gerät, zeigen exemplarisch die ersten Horrorzahlen zum Berliner Mietendeckel: Das Angebot an Mietwohnungen hat sich in der Hauptstadt innerhalb kürzester Zeit halbiert. Dieser regulatorische Fehlgriff sollte nicht zuletzt mit Blick auf die Bundestagswahl im kommenden Jahr Mahnung genug sein, dass eine Neukalibrierung des wohnungspolitischen Kurses nottut. Der aktuelle Entwurf zum Baulandmobilisierungsgesetz bildet da im Übrigen keine Ausnahme: Anstelle von Maßnahmen zur Beschleunigung und Vereinfachung von Prozessen reiht sich darin eine Neubaubremse an die nächste. ph

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

Entwicklungsfinanzierungen: Fünf Erfolgsfaktoren in der Krise

Die Frage, wie sich Immobilienprojektentwickler in der Corona-Krise schlagen, ist nicht zuletzt eine Frage nach dem Finanzierungsumfeld: Werden die Kreditinstitute restriktiver bei den Finanzierungszusagen? Verändern sie ihre Konditionen? Und wenn ja: Wie können und müssen Projektentwickler darauf reagieren? Derzeit ist zu beobachten, dass manche Banken und Sparkassen bei der Projektfinanzierung auf die Bremse treten. Dafür gab es anfangs praktische Gründe: Gerade diejenigen Institute, die stark in die Liquiditätssicherung der mittelständischen Wirtschaft eingebunden sind, hatten oftmals nicht mehr ausreichend personelle Kapazitäten, um über neue Anträge von Projektentwicklern zu entscheiden. Zudem müssen die Institute nunmehr ihre eigene Kapitalausstattung im Blick behalten. Hinzu kommt, dass eine Normalisierung der Konditionen zu beobachten ist: Risiken werden wieder realistischer bepreist als in der jüngeren Vergangenheit.

Was bedeutet dieses etwas herausforderndere Umfeld nun für Projektentwickler? Es ist zu unterscheiden, ob es um die Anschlussfinanzierung für ein laufendes oder um ein gänzlich neues Projekt geht. Grundsätzlich sollten die geplanten Laufzeiten von Projektentwicklungen und ihre Finanzierungen kongruent sein. Doch es ist nichts Ungewöhnliches, wenn sich die Projektdauer einmal verlängert, etwa durch Bauverzögerungen oder weil der Projektentwickler aus strategischen Gründen entscheidet, die Vermarktung auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben. Dann wird eine Anschlussfinanzierung notwendig – und die finanzierenden Institute zeigen sich in der Regel auch flexibel.

Entscheidend ist, dass der Projektentwickler zuverlässige Finanzierungspartner hat und frühzeitig in eine schnelle, gute und transparente Kommunikation mit ihnen einsteigt. Wenn über die gesamte Projektdauer hinweg zwischen beiden Vertragspartnern Klarheit darüber herrscht, wie die Bank den Markt insgesamt und das Projekt selbst einschätzt, so können sich beide Seiten zumeist schnell auf eine neue Situation einstellen und im Falle einer notwendig gewordenen Anschlussfinanzierung zueinander finden. Wird hingegen ein Finanzierungsplan für eine neue Projektentwicklung aufgestellt, gilt es nun noch stärker als sonst, potenzielle Finanzierungspartner zu überzeugen. Banken und Sparkassen finanzieren derzeit weiterhin neue Projekte, aber sie schauen sehr viel genauer hin, ob der Projektentwickler auch genug Eigenkapital und Liquidität mitbringt. Da viele Institute ihre Risikoeinschätzung angesichts von Corona angepasst haben, haben sie auch die Konditionen moderat angepasst. Dennoch muss sich der Fremdkapitalhebel auch aus Sicht des Projektentwicklers noch lohnen.

Ein mögliches Instrument zur Senkung der Finanzierungskosten bei Neubauprojekten ist Nachhaltigkeit. Eine nach ökologischen und gesellschaftlichen Gesichtspunkten nachhaltige Immobilie hat bessere Chancen, etablierte und bonitätsstarke Mieter zu finden und ist unter ansonsten gleichen Bedingungen insgesamt wettbewerbsfähiger. Dadurch sinken die Risiken von Leerständen und Mietrückständen – und somit auch die risikoadäquate Verzinsung. Gleichzeitig sollte der Projektentwickler aber seine Unabhängigkeit wahren: Sicherheiten und Bürgschaften sollten möglichst auf das Projekt beschränkt bleiben und nicht das Unternehmen mit einbeziehen.

So hängt die Finanzierungssituation vor allem von fünf Faktoren ab: der schnellen und transparenten Kommunikation mit den Finanzierungspartnern, der ökologischen und sozialen Nachhaltigkeit des Projekts, der Liquidität des Projektentwicklers, der Höhe des Eigenkapitals im Projekt sowie von der Assetklasse. Von einer pauschalen Kreditklemme für Projektentwicklungen kann derzeit keine Rede sein. Ob diese mittelfristig eintritt, hängt von der weiteren konjunkturellen Entwicklung und vom Insolvenzgeschehen ab.

Philipp Pferschy, Mitglied des Vorstands, GIEAG Immobilien AG, München

Logistikimmobilien: Investorenkrieg im Speckgürtel?

Unsere Speckgürtel wachsen – zumindest, wenn es um die urbane Logistik geht: Vor einigen Jahren war eine Entfernung von 20 bis 30 Kilometern zur Innenstadt gerade so akzeptabel. Infolge des rasanten Wachstums der Ballungsräume werden es aber bald 40 Kilometer oder sogar mehr sein – gerade für einige Branchen wie die Bauindustrie, die stärker auf die Kosten achten müssen als beispielsweise Onlinehändler. 10 bis 20 Kilometer an zusätzlichem Radius bedeutet, dass sich die potenzielle Größe der Logistik-Speckgürtel je nach Standort und lokaler Infrastruktur inklusive verfügbarer Autobahnzugänge teilweise um über 1 000 Quadratkilometer erhöht. In manchen Ballungsräumen werden Hunderte von Umfeld-Kommunen plötzlich als Logistikimmobilienstandort relevant. Vor allem durch die große wirtschaftliche Diversifizierung gelten die Ballungsräume und ihre Umgebung als krisensichere Investitionsstandorte. Ob Produktion, Industrie oder Handel – alle suchen die Nähe zu den Metropolen. Der Nutzermix sorgt für eine permanente Nachfrage und eine extreme Konstanz.

Dass Vielfalt zur Risikominimierung beitragen kann, zeigt sich auch in der aktuellen Corona-Krise. Während die Speckgürtel mit einem breiten Spektrum an unterschiedlichen Branchen und Nutzern kaum Einbrüche zu befürchten haben, sind bei fokussierten Logistikstandorten ganze Regionen von einem einzigen Industriezweig abhängig. Gerät beispielsweise ein Autobauer ins Straucheln, zieht dies eine ganze Kette an Reaktionen nach sich. Betroffen sind nicht nur die Unternehmen selbst, sondern auch die Zuliefererindustrie, die sich in der Nähe angesiedelt hat. Durch den Fokus auf eine Branche können freiwerdende Kapazitäten nicht von anderen Unternehmen ausgeglichen werden. Leerstände und Arbeitskräfteüberschuss sind die Folge, die letzten Endes auch den Investmentbereich negativ tangieren.

Der Kampf um die Speckgürtel ist somit eröffnet. Das Problem dabei ist nur, dass auch in den wirtschaftlich diversifizierten Ballungszentren für Investoren Fallstricke lauern. Einer davon besteht darin, die Immobilie zu stark auf einen einzelnen Mieter hin auszurichten und dadurch zu „verbauen". Natürlich wünscht sich jeder Investor einen der E-Commerce-Giganten als Nutzer. Diese haben jedoch sehr individuelle Prozesse und verlangen daher entsprechende Ausbauten, unter anderem eingezogene Zwischengeschosse. Während das Investment während des Mietzyklus als besonders stabil gelten mag, könnte eine eingeschränkte Drittverwendungsfähigkeit dazu führen, dass die Nachvermietung an eine andere Branche auf einmal nicht mehr möglich ist.

Kuno Neumeier, CEO, Logivest GmbH, München

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