



IM BLICKFELD

Immobilienfinanzierung: pbb und ...

Wer erinnert sich noch an die ersten Prognosen zu Beginn der Corona-Pandemie Mitte März? Was wurden da mitunter nicht alles an Schreckensszenarien für die Immobilienmärkte entworfen: „Massenhafte Mietausfälle“, gefolgt von „Notverkäufen“ und einem „Asset Meltdown der Immobilienwerte“ war eine gern bemühte Wirkungskette. Selbst das infolge anhaltender geldpolitischer (Über-)Flutungsmaßnahmen längst überwunden geglaubte Gespenst „Kreditklemme“ wurde von einigen Beobachtern wieder hervorgezaubert.

Auch wenn man den Tag bekanntlich nie vor dem Abend loben soll, so wirken zumindest diese arg pessimistischen Einschätzungen inzwischen erfreulicherweise ziemlich übertrieben. „Die Situation auf dem Immobilienmarkt stellt sich deutlich positiver dar, als anfänglich befürchtet“, resümierte Berlin-Hyp-CEO Sascha Klaus vor Kurzem in einem virtuellen Pressegespräch. Einen wesentlichen Anteil daran haben ebenjene Immobilienfinanzierer, die den für die Branche so wichtigen Zugang zu Fremdkapital offen halten und bislang alles in allem bemerkenswert solide durch die Corona-Krise manövrieren. Ja, die Kreditrisikovorsorge steigt allerorten, doch handelt es sich dabei zumeist um vorsorgliche, modellbasierte Zuführungen – Einzelwertberechtigungen aufgrund handfester Störungen im Zins- und Tilgungsdienst sind bei den berichtenden Instituten auch nach dem dritten Quartal 2020 noch immer Mangelware.

Bei der Deutschen Pfandbriefbank etwa beschränken sich die konkreten Sorgen unverändert auf die Finanzierung von vier UK-Shoppingcentern, wobei die bereits vor Corona aufgrund des allgemeinen Strukturwandels im Einzelhandel erste Bewertungsabschläge erlitten hatten. Die Risikovorsorge im dritten Quartal summierte sich damit auf sehr moderate 14 (Q3/19: 10) Millionen, auf Neunmonatssicht wurden bislang Zuführungen in Höhe von 84 (2019: 10) Millionen Euro getätigt. Unterm Strich stand für die Garchinger im dritten Quartal dank einer abermals guten operativen Performance – das Zinsergebnis stieg vor allem dank der zinsgünstigen TLTRO-III-Tender der EZB weiter auf nunmehr 126 (Q3/19: 112) Millionen Euro – ein Vorsteuerergebnis von 75 Millionen Euro zu Buche. Damit toppte die pbb gar das entsprechende Vorjahresquartal (70 Millionen Euro). Auf neun Monate hochgerechnet fällt der Vorsteuergewinn wegen der deutlich höheren Risikovorsorge in den ersten sechs Monaten 2020 mit 106 (2019: 187) Millionen Euro dann aber natürlich doch merklich ab.

Wenig überraschend gilt dies auch für das Neugeschäft: 4,4 Milliarden Euro an Finanzierungen hat die pbb im Jahresverlauf bislang neu ins Buch genommen, 2019 waren es zum selben Zeitpunkt schon 7,2 Milliarden Euro. Es ist letztlich ein Spiegelbild der in vielen Ländern reduzierten Aktivitäten am Transaktionsmarkt. Immerhin stimmen hier mittlerweile die Konditionen wieder: Die Bruttoneugeschäftsmargen der pbb sind 2020 von Quartal zu Quartal angestiegen und erreichten per Ende September ein durchschnittliches Niveau von gut 180 (2019: 160) Basispunkten.

Der Ausblick von pbb-Chef Andreas Arndt fällt gewohnt verhalten optimistisch aus: Er rechnet 2021 mit Druck auf die Immobilienwerte, was wiederum zu steigenden RWA auf Bankenseite führen dürfte. Alles in allem sollte sein Haus aber „ohne nennenswerte

Blessuren durchkommen“. Gut zu wissen, dass das Nachfolgeinstitut der Hypo Real Estate gegen Corona gewappnet ist. ph

... Aareal Bank trotzen der Krise

In der Tendenz ähnlich, wenngleich prononcierter, ist das Bild bei der Aareal Bank. Im dritten Quartal dezimierte eine Risikovorsorge in Höhe von 61 (Q3/19: 27) Millionen Euro den Gewinn vor Steuern auf 11 (64) Millionen Euro. Im Neunmonatsvergleich ist das Betriebsergebnis der Wiesbadener damit von 186 auf 24 Millionen Euro eingebrochen. Das Neugeschäftsvolumen liegt nach neun Monaten bei insgesamt 4,2 (6,1) Milliarden Euro mit ebenfalls überplanmäßig hohen Margen von im Schnitt rund 220 Basispunkten. Den Corona-bedingten Brems Spuren zum Trotz zeigt sich Finanzvorstand Marc Heß, der die Aareal Bank aufgrund einer krankheitsbedingten Pause von CEO Hermann J. Merkens für voraussichtlich drei bis vier Monate nach außen vertreten wird, zuversichtlich: „Die Belastungen aus der Covid-19-Pandemie sind beherrschbar und absolut verkraftbar.“

Das ist wahrlich keine selbstverständliche Aussage für eine Bank, bei der rund ein Drittel (8,6 Milliarden Euro) des Immobilienfinanzierungsportfolios auf die schwer gebeutelte Nutzungsart Hotel entfällt. Tatsächlich aber legt die bisherige Entwicklung den Schluss nahe, dass es sich um mehr als bloßen Zweckoptimismus handelt. Denn wie Vorstandsmitglied Christof Winkelmann berichtet, ist die vonseiten der Aareal Bank notwendig gewordene monetäre Unterstützung weiterhin überschaubar: Per Ende September belief sie sich auf Tilgungsaussetzungen in Höhe von 80 Millionen Euro sowie Liquiditätslinien/Zinsstundungen in Höhe von 107 Millionen Euro. Das entspricht gerade einmal 0,7 Prozent des 26,1 Milliarden Euro schweren gewerblichen Finanzierungsportfolios der Aareal. Gefragt nach den Gründen, verweist Winkelmann neben Regierungsprogrammen insbesondere auf signifikante Eigenkapitalzuschüsse der Kreditnehmer, die durch Reservebildung während des letzten Zyklus ermöglicht werden. Winkelmanns Fazit: „Das Portfolio macht uns Arbeit, aber keine Sorgen.“

Und wer weiß, vielleicht befreit sich die Hotellerie und mit ihr die Welt ja doch schneller als gedacht aus den Fesseln der Corona-Pandemie: Die Meldungen über Fortschritte bei der Impfstoffentwicklung hätten US-Hotel-Reits jedenfalls binnen eines Tages um bis zu 300 Prozent ansteigen lassen, berichtet Winkelmann. Die Aktie der Aareal Bank konnte ebenfalls von diesem Silberstreifen am Horizont profitieren, wenn auch in einem etwas geringeren Ausmaß: Bei Redaktionsschluss (23. November) kratzte das Papier erstmals seit Anfang Juni wieder an der 20-Euro-Marke. ph

Kleinere Wohnungen bleiben ein wertvolles Asset

Was geschieht nach der Pandemie? Kaufen oder verkaufen? Opportunität oder Schwarzer Schwan? Fast scheint es, als sei Corona für manchen ein willkommener Anlass, um sich zu profilieren. Dabei sollte man gerade im Wohnsegment keine allzu großen Erwartungen an eine Revolution haben – sie wird nicht stattfinden. Denn die Entwicklungslinien beim Wohnen sind gesell-

schaftlich geprägt, und die Bedürfnisse und Verhaltensweisen der Menschen verändern sich so gut wie nie disruptiv, sondern in der Regel graduell.

Seit Langem sind deshalb die sozialen Megatrends die wichtigste Leitplanke für jede strategische Überlegung. Und so bedauerlich es auch für all jene ist, die eher spekulativ agieren und auf plötzliche Umschwünge auf den Märkten hoffen: An den Megatrends wird auch Corona aller Voraussicht nach nichts Substanzielles ändern. Ein gutes Beispiel ist die Pro-Kopf-Wohnfläche. Seit Beginn der Pandemie ist oft die These zu hören gewesen, die Flächennachfrage werde nun deutlich wachsen. Schließlich wechselten nun viele Menschen dauerhaft ins Homeoffice – und das Leben auf dem Land werde plötzlich wieder viel attraktiver.

Kurzfristig mag das in Einzelfällen sogar zutreffen. Doch mittelfristig wird Covid-19 nicht den Einfluss haben, den mancher vorhersagt. Megatrends wie der weltweiten Urbanisierung und der zunehmenden Tendenz zu mehr Ein-Personen-Haushalten liegen selbstverständlich jeweils mehrere interdependente Entwicklungen zugrunde. Allein bis 2030 soll etwa die Zahl der Haushalte in Deutschland um etwa eine halbe Million wachsen. Gerade in den urbanen Zentren, die schon heute von einem Wohnungs- und Bauflächenmangel betroffen sind, lässt sich die daraus entstehende Nachfrage nur auf eine Art lösen: Das Angebot an Wohneinheiten mit aus heutiger Sicht unterdurchschnittlicher Wohnfläche muss wachsen.

Doch die Deutschen werden deswegen in Zukunft nicht schlechter wohnen als heute. Denn zweifellos bleiben Faktoren wie Lage, Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr und die Freizeit- und Versorgungsangebote im direkten Umfeld weiterhin entscheidende Kriterien für die subjektive Bewertung des Wohnwerts. Es ist also nur logisch, dass es Wohnungen in den lebendigen Kiezen der Metropolen sind, die in diesen Standortkategorien Bestwerte erzielen. Und was sollte Corona dauerhaft daran ändern, dass man ein quirliges und abwechslungsreiches Umfeld vor allem in zentrumsnahen Lagen findet? Die wichtigste Herausforderung liegt deshalb darin, den knappen innerstädtischen Baugrund so auszunutzen, dass gute Wohnungen für möglichst viele Menschen entstehen. Der Fehler läge also wie so oft darin, auf einen großen Wurf statt auf solide Arbeit zu setzen: Es sind weiterhin Projektentwickler und Architekten gefragt, die mit durchdachter Architektur und cleveren Designs eine hohe Wohnqualität bieten.

Die Nutzer selbst suchen schon länger selbst nach kreativen Lösungen, gerade im Hinblick auf eine nachhaltigere Lebensweise. Im In- und Ausland stellen sich immer mehr Designer, Architekten und Hochschulen der Frage, wie auf kleiner Fläche ein hoher Wohnkomfort geschaffen werden kann. Eines der meistgenannten Argumente: Sowohl hinsichtlich der Gesamtenergiebilanz pro Kopf als auch bei der sozialen Nachhaltigkeit punkten kleine Wohnungen. Denn wenn Wohnraum dort entsteht, wo bereits Vereine und Bildungsinstitutionen, medizinische Einrichtungen und ein abwechslungsreiches Gastronomie- und Einzelhandelsangebot existieren, bleiben die ökonomischen und gesellschaftlichen Folgekosten gering. Realistischerweise ist dies nur mit kleineren Wohnflächen umzusetzen – und diese bleiben somit ein attraktives Feld für ambitionierte, aber bodenständige Geschäftsmodelle.

*Dr. Michael Dinkel, Geschäftsführer,
SAVVY Group GmbH, München*

Baufinanzierung: Paradebeispiel für die Plattformökonomie

Seit Jahren ist das Ertragspotenzial im Privatkundengeschäft rückläufig – in diesem Jahr würde es ohne Gegenmaßnahmen der Banken erstmals ins Negative drehen, so die düstere Prognose der zeb-Privatkundenstudie. Allerdings gibt es auch Angebots- und Nachfragekategorien mit Wachstumstrend. Und dazu gehört die Baufinanzierung. Auf 8,7 Milliarden Euro beziffert zeb hier die branchenweiten Erträge 2019. Im laufenden Jahr lassen sich 9,5 Milliarden Euro an Ertrag generieren und innerhalb der nächsten fünf Jahre wird eine Steigerung auf 12,7 Milliarden Euro prognostiziert.

Was die Baufinanzierung aus Sicht von Ulrich Hoyer von zeb jedoch zur „Ertragsperle“ macht, sind nicht allein die Erträge, die sich mit der Finanzierung erwirtschaften lassen. Sondern das eigentliche Asset liegt in den Möglichkeiten, die die Immobilienfinanzierung auch noch über die Kreditlaufzeit hinaus während der gesamten Nutzungszeit der Immobilie bietet. Anstatt nämlich den Vertrag wie früher einmal abzuschließen und dann bis zu einem Ablauf mehr oder weniger unbeachtet fortzuführen, kann in Zeiten der Plattformökonomie die lange Vertragsdauer beziehungsweise die Nutzungsdauer von Wohnung oder Haus dazu genutzt werden, ergänzende Produkte und Dienstleistungen mit Bankbezug, aber auch weit darüber hinaus anzubieten. Allein schon die Tatsache, dass der Erwerb einer eigenen Immobilie für einen Großteil der Verbraucher die größte Finanzentscheidung ihres Lebens darstellt, bietet hier eine ganze Reihe von Möglichkeiten.

Leistungen mit Finanzbezug können staatliche Förderungen für bestimmte Baumaßnahmen oder Renovierungen oder auch Versicherungen rund ums eigene Zuhause sein. Hier ist die Branche schon heute recht gut aufgestellt. Auf dem Weg zum Ökosystem gibt es aber noch viel Ausbaupotenzial. Dabei ist die Kooperation mit Immobilienmaklern und -portalen nur ein Ausgangspunkt. Weitere Möglichkeiten gibt es bei Rechtsberatung und Gutachten, Energieberatung, Utilities, Hausverwaltung oder der Vermittlung von Handwerkerleistungen. Diese Auflistung zeigt schon, dass sich die Möglichkeiten nicht in der Erwerbs- und Bezugsphase erschöpfen, sondern dass sich immer wieder neue Anknüpfungspunkte ergeben können. Damit wird die Baufinanzierung geradezu zum Paradebeispiel für den Einstieg der Kreditwirtschaft in die Plattformökonomie. Erste Schritte hat die Finanzbranche in diese Richtung bereits gemacht. So bieten die PSD-Banken bereits Architektenleistungen an und machen erste Schritte in Richtung Handwerkervermittlung.

Das alles ist natürlich nicht trivial. Schließlich genügt es nicht, Dienstleister auf die Plattform zu bringen und dafür Provision zu kassieren, sondern es muss auch ein Qualitätsmanagement dahinterstehen. Denn nur dann, wenn die Kunden mit den auf der Plattform angebotenen Leistungen auch zufrieden sind, kann das Modell funktionieren. Ansonsten drohen gewaltige Imageschäden. Denkbar sind zum Beispiel Service Level Agreements wie Schnelligkeit bei der Angebotserstellung, Termintreue und Kostenvoranschläge, von denen die tatsächlichen Kosten nur in Ausnahmefällen abweichen, aber auch deutschsprachige Mitarbeiter können ein Qualitätskriterium sein. Hier muss dann der Kreditgeber für die Einhaltung der vereinbarten Standards einstehen. Vor allem für regionale Institute, die für die Auswahl der richtigen Partner ihre Marktkenntnis vor Ort nutzen können, kann das eine echte Chance sein. sb