



## IM BLICKFELD

### LBS Südwest trotz Corona

6,0 – 5,8 – 6,0 – 6,5: Mit diesen Raten sind hierzulande die Bestände privater Wohnungsbaukredite in den vier Quartalen 2020 (in Prozent, jeweils zum Vorjahr) laut den Zahlen der Deutschen Bundesbank gewachsen. Damit beschleunigte sich der seit gut zehn Jahren währende Baufinanzierungsboom im „Corona-Krisenjahr“ sogar noch einmal leicht. Die scheinbar nicht zu bändigende Lust der Deutschen auf Wohneigentum kommt selbst für so manchen „alten Hasen“ der Branche überraschend. Stefan Siebert etwa, Chef der LBS Südwest, musste bei der Jahrespressekonferenz seines Hauses mit Blick auf das brummende Finanzierungsgeschäft eingestehen: „Nach 20 Jahren Vorstandstätigkeit im Sparkassensektor hat man eigentlich ein Gefühl dafür entwickelt, wie Krisen durchschlagen. Doch diese ist schlichtweg anderer Natur.“

Wie viele andere auch hat er ganz offensichtlich die durch die Corona-Belastungen nochmals verstärkte Bedeutung der eigenen vier Wände unterschätzt. Der LBS Südwest, die Anfang 2016 aus der Fusion der LBS Baden-Württemberg und LBS Rheinland-Pfalz entstanden ist, bescherte dieser Effekt bei den Darlehensauszahlungen 2020 ein sattes Plus in Höhe von 13,2 Prozent auf 1,77 Milliarden Euro – ein neues Allzeithoch. Inklusiv der ausgezahlten Sparguthaben und der durch Bauspardarlehen abgelösten Kredite stellte die LBS Südwest ihren Kunden im vergangenen Jahr insgesamt 4,1 Milliarden Euro für Investitionen in den Wohnungsbau zur Verfügung. Zusätzlich vermittelte der LBS-Außendienst Wohnbaukredite in Höhe von rund 1,55 Milliarden Euro an die Sparkassen/BW-Bank in Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz – eine Steigerung von rund 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Eine kleine Verschnaufpause verzeichnete die LBS Südwest dagegen beim Bausparneugeschäft. Hier musste man nach zwei Rekordjahren mit jeweils über 10 Milliarden Euro Brutto-Neugeschäft etwas Federn lassen und kam letztlich auf 9,03 Milliarden Euro – angesichts des Booms im außerkollektiven Geschäft ist diese Delle sicher zu verschmerzen. Damit vermittelte die LBS Südwest im Übrigen erneut knapp ein Drittel des deutschlandweit insgesamt abgeschlossenen Bausparvolumens innerhalb der LBS-Gruppe.

Ähnlich wie das Finanzierungsgeschäft hat sich auch das Thema Kreditstundungen bislang deutlich entspannter als zunächst befürchtet entwickelt. Laut dem stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden Uwe Wöhlert machten von der staatlicherseits eingeräumten Möglichkeit zur Stundung von Immobilienkrediten nur knapp 3 500 Kunden mit einer Kreditsumme von insgesamt 270 Millionen Euro Gebrauch. 200 davon liefen noch, der Rest zahle wieder wie gewohnt. Keine Anzeichen gäbe es derweil für steigende Ausfallrisiken, eher im Gegenteil: „Die Kreditausfälle bewegen sich bezogen auf den Baudarlehensbestand der LBS weiterhin im Promillebereich und auf historischem Tief“, so Wöhlert. Entsprechend überschaubar ist auch die gebildete Risikovorsorge. Sie lag im vergangenen Jahr im unteren einstelligen Millionenbereich „mit einer 2 vor dem Komma“, wie Wöhlert erklärt. In Anbetracht eines Darlehensbestands von mittlerweile knapp 11 Milliarden Euro ist das wirklich vernachlässigbar.

Und last, but not least, konnte Corona der LBS Südwest auch beim Betriebsergebnis nichts anhaben. So verdiente das Institut im vergangenen Jahr 23 Millionen Euro – das sind 3 Millionen

Euro mehr als 2019. Dieser Anstieg hat, wie Siebert ausdrücklich betont, nichts mit der Tatsache zu tun, dass Finanzvorstand Norbert Lohöfer zum 31. März in den Ruhestand getreten ist. „Marktgerechte Konditionen im aktuellen Tarifwerk in Verbindung mit einer konsequenten Kostendisziplin haben dieses erfreuliche Ergebnis ermöglicht“, erklärt Lohöfer, der fast 40 Jahre und damit sein gesamtes Berufsleben in der LBS-Familie verbracht hat. Eigentlich schade, dass er jetzt abtritt, schließlich scheinen die Bausparkassen auch betriebswirtschaftlich so langsam aber sicher den ersehnten Turnaround zu schaffen. ph

### pbb: Keine Experimente

Wer die pbb Deutsche Pfandbriefbank schon eine Weile verfolgt, weiß, dass „risikokonservativ“ nicht erst seit März 2020 zu den Lieblingsadjektiven von pbb-Chef Andreas Arndt gehört. Gleichwohl hat es in den vergangenen 12 Monaten natürlich noch einmal deutlich an Bedeutung in seinem Sprachgebrauch gewonnen. In gefühltem dritten Satz verwies der umsichtige Manager auf der pbb-Jahrespressekonferenz Anfang März auf die „risikokonservative Ausrichtung“ seines Hauses.

Und tatsächlich belegt ein Blick auf die Geschäftsentwicklung 2020, dass sich Arndt hier keineswegs bloß in Plattitüden ergeht. Vor allem, dass das gewerbliche Finanzierungsportfolio bislang ohne nennenswerte Blessuren durch die Krise gekommen ist, zeugt von den kompromisslosen Qualitätsansprüchen der Bank an Finanzierungsobjekte und deren Sponsoren. Zwar ist auch bei den Garchingern die Kreditrisikovorsorge im Berichtsjahr deutlich von 49 auf 126 Millionen Euro gestiegen. Corona-bedingte Einzelwertberichtigungen sucht man indes vergebens. Stattdessen geht das Gros (70 Millionen Euro) auf präventive, modellbasierte Vorsorgen der Stufen 1 und 2 zurück. Der einzige konkrete Sorgenfall sind unverändert vier bereits vor Corona von rückläufigen Immobilienbewertungen betroffenen UK-Shoppingcenter, für die 2020 weitere 57 Millionen Euro an Risikovorsorge der Stufe 3 gebildet wurde.

Doch Arndt wäre nicht Arndt, wenn er trotz dieser hohen Resilienz seines Hauses die potenziellen Risiken nicht weiter fest im Blick behielte: „Auch wenn sich das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts wieder ins Positive dreht, werden die für die Immobilienwirtschaft erheblichen Folgen erst im Laufe des Jahres 2021 richtig sichtbar werden“, so der pbb-Chef. Er erwartet unter anderem, dass Themen wie Homeoffice und Videokonferenzen struktureller Natur sein werden und dementsprechend den Flächenbedarf bei Immobilien sowie deren Preise, Risiken und Rendite nachhaltig beeinflussen werden. Mit Blick auf das Neugeschäft im laufenden Jahr bleibt somit die klare Devise „keine Experimente“, wie Arndt versichert: „Es wird darauf ankommen, dass wir an einer sorgfältigen Selektion von Kunden und Immobilien und einer Fokussierung auf das Prime-Geschäft diszipliniert festhalten.“

Wie 2020 dürften somit neue Finanzierungen für Hotels und Shoppingcenter tabu bleiben, mit Blick auf Projektentwicklungen verlangt die Bank derweil höhere Vorvermietungen, zudem werden keine Objekte finanziert, bei denen der Businessplan auf Mietsteigerungen ausgelegt ist. Angesichts dieser strengen Auslese gepaart mit den vielerorts stark gedrosselten Aktivitäten am Transaktionsmarkt, verwundert es fast ein wenig, dass die pbb über-

hauptsächlich zum Zuge kam beziehungsweise kommt. So wurden im vergangenen Jahr in der gewerblichen Immobilienfinanzierung Neuzusagen in Höhe von 7,3 Milliarden Euro (inklusive Prolongationen länger als 1 Jahr) erteilt. Das sind knapp 19 Prozent weniger als im Vorjahr (9,0 Milliarden Euro), angesichts der Umstände hält Arndt diesen Wert aber für „respektabel“. Nahezu unverändert blieb dabei die Zusammensetzung: Deutschland bleibt mit einem quasi unveränderten Anteil von 46 Prozent der wichtigste regionale Einzelmarkt, Büros dominieren mit 50 Prozent weiterhin die finanzierten Nutzungsarten. Für das laufende Jahr strebt die pbb eine ähnliche Größenordnung zwischen 7,0 und 8,0 Milliarden Euro an.

Trotz der Zurückhaltung im Neugeschäft ist der pbb 2020 derweil das Kunststück gelungen, das Zins- und Provisionsergebnis weiter zu steigern – um 5 Prozent auf nunmehr 485 (464) Millionen Euro. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus geringeren Refinanzierungskosten, insbesondere das attraktive TLTRO-III-Programm der EZB, an dem sich die pbb mit 7,5 Milliarden Euro beteiligte, wirkte sich hier positiv aus. In Verbindung mit einem nahezu stabilen Verwaltungsaufwand (204 Millionen Euro) sowie den bereits erwähnten, deutlich höheren Risikokosten von 126 Millionen Euro steht unter dem Strich ein doch beachtliches Vorsteuerergebnis in Höhe von 154 (216) Millionen Euro.

Aufgrund der anhaltenden Unsicherheiten verzichtet die Bank abermals auf die eigentlich übliche Prognosespanne für 2021. Immerhin ließ Arndt wissen, dass man ein Ergebnis vor Steuern oberhalb des abgelaufenen Jahres anstrebe – trotz weiterer Risikovorsorge (wenn auch voraussichtlich nicht in dem Umfang wie 2020) und der Fortsetzung des Investitionsprogrammes. Letzteres umfasst vor allem den Ausbau der digitalen Infrastruktur, zudem soll die Datengrundlage geschaffen werden, um neben Green Bonds (Debüt im Januar 2021) perspektivisch auch Green Loans vergeben zu können. Während viele Wettbewerber derzeit noch alle Hände voll mit der Aufarbeitung der Vergangenheit zu tun haben, widmet sich die pbb also schon wieder proaktiv den großen Zukunftsthemen. ph

## Digitalisierung: zuweilen kontraproduktiv

Nicht digital genug, nicht agil genug, nicht schnell genug – Kritik dieser Art an Deutschlands Ämtern hat inzwischen fast schon Tradition. Mit der Corona-Pandemie hat sie vielerorts eine neue Qualität erreicht. Schelte kommt häufig auch von der Immobilienbranche. Sie mag in der Sache zutreffend sein. Doch wer Missstände thematisiert, sollte auch Lösungen anbieten. Wohlgemerkt Lösungen, die Verbesserungen herbeiführen, statt Frust hervorzurufen, wie ich es derzeit verstärkt in Behörden und Ämtern beobachte. Einige mögen jetzt als positive Beispiele Start-ups anführen, die angetreten sind, um etwa die Dokumentenabfrage bei Behörden zu revolutionieren. Meiner Beobachtung nach wird die Situation durch diese Angebote jedoch eher verkompliziert. Auf Knopfdruck bieten junge Unternehmen Grundbuchauszüge, Alt- und Baulastenauskünfte oder Katasterpläne – und Immobilienunternehmen dadurch enorme Kosten- und Zeitersparnisse. Ja, auf Kundenseite genügt ein Klick. Am anderen Ende der Leitung setzt er jedoch einen Prozess in Gang, der häufig weder (vollkommen) digital ist oder zum gegenwärtigen Zeitpunkt sein kann noch zum ersten Mal durchlaufen wird. Konkret: Für die Mitarbeitenden in den Be-

hörden und Ämtern kommen einfach neue Ansprechpartner hinzu, neue organisatorische Schnittstellen, neue Prozesse.

Doch dass ein Dokument als Scan beim Auftraggeber ankommt, ist noch längst nicht mit der Digitalisierung der Dokumentenabfrage gleichzusetzen, geschweige denn mit der Digitalisierung von Behörden. Mehrwert entsteht erst dann, wenn es gelingt, ursprünglich analoge Informationen digital in bestehende Geschäftsprozesse zu überführen. Bei Grundbüchern können das digitalisierte Auszüge in Form von XML-Dateien sein, die über Schnittstellen eine direkte, im besten Falle automatisierte Verarbeitung im Datensystem des Empfängers ermöglichen. Aus Sicht des Mittlers zwischen Amt und Kunde ist jedoch auch das nur die Pflicht. Die Kür liegt darin, die Informationen bereits elektronisch zu beziehen. Und dafür genügen Softwarelösungen allein nicht. Gerade weil die Bedingungen in deutschen Amtsstuben regional und manchmal auch von Büro zu Büro in einer Abteilung so unterschiedlich sind, braucht es auch Fingerspitzengefühl, um die Digitalisierung voranzutreiben. Wir adressieren mit Kritik und Lösungen eben keine anonymen Institutionen, sondern Menschen. Da ist es ebenso hilfreich, die Pausengewohnheiten von Ansprechpartnern zu kennen wie eine Software programmieren zu können.

*Ron Hess, Teamleiter Vertrieb/Marketing, on-geo GmbH, Erfurt*

## Ressourcenschonende Revitalisierung ist aktiver Klimaschutz

Die in den vergangenen 15 Monaten als Reaktion auf das Pariser Klimaabkommen in Kraft getretenen Gesetze zu Bundesklimaschutz (KSG) und Gebäudeenergie (GEG) stellen bedeutsame Schritte auf dem Weg, den European Green Deal zu verwirklichen, dar. Damit die Gesetze ihre volle Wirkung entfalten können, müssen wir sie gemeinsam gehen. Zudem ist es wichtig, den Fokus von Energiewirtschaft, Industrie und Verkehr auf den Gebäudesektor auszuweiten. Auf den entfallen nämlich rund 35 Prozent des Energieverbrauchs sowie etwa 30 Prozent der energiebedingten CO<sub>2</sub>-Emissionen. Dabei greift es zu kurz, hier lediglich Dämmung und Heizung auf den neuesten Stand zu bringen. Denn so lange Gewerbegebäude etwa viermal so häufig abgerissen werden wie Wohngebäude, bleibt die Erreichung der Klimaschutzziele ein Wunschtraum. Der Grund dafür liegt in den immensen Mengen sogenannter „grauer Energie“, die notwendig sind, um ein Gebäude neu zu errichten – also die für Herstellung, Transport, Lagerung, Verkauf und Entsorgung der einzelnen Baustoffe und Produkte benötigte Energie. Sobald diese in die Berechnung von Treibhausgasemissionen bei Neubauten miteinfließt, wird deutlich, wie groß die Einsparpotenziale bei einer stattdessen vorangetriebenen Revitalisierung sein können. Deshalb bin ich überzeugt: Erst wenn wir unsere Sanierungsquote von aktuell einem Prozent auf 3 bis 4 Prozent hochschrauben, wird Klimaneutralität von der gut gemeinten Forderung zur Wirklichkeit.

Ein riesiger Hebel zu ihrer Durchsetzung liegt in der Revitalisierung älterer Bürogebäude. Entscheidend ist dabei der „Cradle-to-Cradle“-Ansatz. Er gibt der Sanierung den Vorzug vor dem Abriss und sieht vor, existierendes Baumaterial wiederzuverwenden. Insbesondere dem Bestandsbeton muss als Währung für eine klimaneutrale Zukunft eine maßgebliche Rolle zugedacht werden. Und der ressourcenschonende Erhalt der Gebäudestruktur ist mit rund 80 bis 90 Prozent Einsparungen in Sachen ökologischer Fußabdruck längst



nicht nur umweltpolitisch von entscheidender Bedeutung. Auch ökonomisch ergeben die rund 40 Prozent, die sich so an Kosten einsparen lassen, Sinn. Zwar fallen bei Sanierung oder kompletter Umnutzung ebenso wie bei Abriss und Neubau Rückbaukosten an. Doch sparen sich Eigentümer durch die Erhaltung der Bausubstanz die kompletten Aushub- sowie Rohbaukosten. Je nach Objekt lassen sich da schnell mehrere Millionen Euro einsparen. Am wichtigsten ist jedoch, dass Mieter ihre Flächen flexibel und zukunftssicher gestalten können, um dem Paradigmenwechsel durch Digitalisierung und Globalisierung standzuhalten.

Noch nicht eingerechnet ist dabei der Imagegewinn für den jeweiligen Bauträger. Denn da der ökologische Fußabdruck für immer mehr Unternehmen und Mitarbeiter wichtig ist, werden grüne Immobilien in Zukunft noch gefragter sein. Gelingt es uns, das enorme Potenzial im Gebäudebestand zu heben, geht die Baubranche insgesamt einen ganz entscheidenden Schritt in eine klimafreundlichere Zukunft. Und das ausgerechnet mit einer Bausubstanz als Fundament, deren Image gemeinhin nicht gerade mit ökologischen Ideen in Verbindung gebracht wird. 20 Millionen Bestandsgebäude eröffnen einen großen Handlungsspielraum.

*Timo Brehme, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter, CSMM GmbH, München*

## Vonovia: Verkehrte Welt?

Mietpreisbremse, Baugebot, Vorkaufsrechte, Enteignungen, Genehmigungswahnsinn: Wer sich im deutschen Wohnungsmarkt tummelt, ist Kummer und Gegenwind gewohnt. Und nun auch noch Corona. Doch anders als die meisten Unternehmen der Bundesrepublik kann Vonovia-Chef Rolf Buch äußerst zufrieden auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2020 zurückblicken. „Unsere Zahlen sind ein bisschen langweilig, sie sind wie immer besser als im Vorjahr“, sagte Buch gleich zu Beginn der Bilanzpressekonferenz natürlich nicht ohne Stolz. Denn es ist schon bemerkenswert, was Deutschlands größter Wohnungskonzern im abgelaufenen Jahr erreicht hat: Das operative Ergebnis legte im ersten Jahr der Corona-Pandemie um 10,6 Prozent auf 1,348 Milliarden Euro zu, das adjusted Ebitda um 8,5 Prozent auf 1,910 Milliarden Euro. Der Verkehrswert der Immobilien stieg um 4,9 Milliarden Euro auf 58,9 Milliarden Euro. Hier müssen noch 700 Millionen Euro aus Akquisitionen, Verkäufen, Neubau und Währung hinzugerechnet werden. Der Verschuldungsgrad sank weiter, um 3,7 Prozentpunkte auf 39,4 Prozent. Die Durchschnittslaufzeit der Verbindlichkeiten liegt bei 7,9 Prozent. Da kann man sich auch mal großzügig zeigen: Die Dividende wurde von 1,57 auf 1,69 Prozent erhöht, was einer Dividendenrendite von 3,2 Prozent entspricht.

Bleiben die eher weichen Faktoren, die für die Menschen aber eine große Bedeutung haben können. Denn Buch betonte, dass das Versprechen „niemand muss aus seiner Wohnung ausziehen“ weiterhin gilt und bis zum Ende der Corona-Krise gelten wird. Schon 2020 hat die Vonovia eigenen Angaben zufolge vorübergehend komplett auf Mieterhöhungen und Kündigungen verzichtet. Dann das Stichwort Nachhaltigkeit: Der Wohnungskonzern hat einen verbindlichen Klimapfad für einen nahezu klimaneutralen Gebäudebestand bis 2020 festgelegt. Im Zentrum stehen dabei Quartiere, denn diese sind laut Buch der „Schlüssel, um die ESG-Vorgaben zu erfüllen“. Über die sogenannte Sektorenkoppelung soll der Energiebedarf vor

Ort autark erzeugt und auch verbraucht werden. Insgesamt entwickelt Vonovia derzeit 14 Quartiere mit rund 8000 Wohnungen in diese Richtung. Dennoch sanken die Aufwendungen für Instandhaltung, Modernisierung und Neubau im abgelaufenen Geschäftsjahr um 1,8 Prozent auf 1,936 Milliarden Euro. Buch begründet das vor allem mit der Verzögerung von Baumaßnahmen im Zuge der Corona-Pandemie und der langatmigen Genehmigungspraxis. Für das laufende Jahr geht Buch von weiterem Wachstum und weiter steigenden Zahlen aus. Kleiner Wermutstropfen: Er rechnet damit, dass das Verfassungsgericht das Gesetz zum Berliner Mietendeckel zwar als verfassungswidrig einstuft, die Politik auf dieses Urteil aber reagieren wird. Darauf müsse man sich einstellen. Ein Übergreifen auf andere Bundesländer sei aber sehr unwahrscheinlich. Und nur ein solches hätte vermutlich ernsthafte Folgen für die Vonovia. Ansonsten bleibt es vermutlich eher weiter langweilig. P.O.

## Corestate: auf der Suche nach Kontinuität

Wer kennt sie nicht, die berühmt-berüchtigte Bilanz nach 100 Tagen? Vor allem bei Führungskräften wird sie gerne herangezogen. Nicht immer handelt es sich dabei freilich um einen fairen Bewertungsmaßstab, gerade wenn der Betroffene ein ziemliches Chaos an seiner neuen Wirkungsstätte vorfindet. So auch im Fall von René Parmantier, der zum 1. Dezember 2020 das Amt als CEO von Corestate angetreten ist und nun Ende Februar nach knapp 100 Tagen im Amt erst einmal extrem enttäuschende Zahlen für das zurückliegende Geschäftsjahr erklären musste. So fuhr der Luxemburger Immobilien-Investment-Manager überwiegend aufgrund hoher negativer Bewertungseffekte, Einmalaufwendungen und einer Goodwill-Abschreibung einen Nettoverlust in Höhe minus 48 (2019: plus 131) Millionen Euro ein. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) lag noch leicht über der Nulllinie, kollabierte aber ebenfalls von 175 auf 17 Millionen Euro. „Über uns ist ein Orkan hinweggefegt“, gab Parmantier unumwunden zu, deshalb sei es nun umso wichtiger, nach vorne zu schauen. Aus genau diesem Grund hat er die ersten Wochen auch intensiv für eine Neujustierung der strategischen Ausrichtung genutzt. Seine aus dem Seefahrer-Jargon entlehnte Vision für Corestate: „Es besteht kein Anlass, das Steuerrad komplett herumzureißen, aber wir werden die Segel etwas anders setzen.“

Dazu gehört insbesondere ein stärkerer Fokus auf organisches Wachstum. „In der Vergangenheit ist Corestate zu stark von Übernahmen abhängig gewesen“, bemängelt Parmantier. An dieser Stelle müsse man besser werden, denn gerade in Zeiten des Umbruchs und der Krise würden Marktanteile neu verteilt. „Hier will und wird Corestate zu den Gewinnern gehören“, ist der neue CEO unter Verweis auf die angestoßene Stärkung des Vertriebs überzeugt. Zusätzlich wird das Unternehmen in den kommenden Monaten auch sein Markenuniversum unter dem Dach von Corestate zusammenführen, um die Bedürfnisse der Investoren besser zu treffen. Eine ganze Menge hat Parmantier in seinen ersten 100 Tagen also bereits angestoßen, vieles davon kommt sehr plausibel daher. Der Erfolg wird am Ende aber natürlich auch ganz wesentlich von äußeren, nicht beeinflussbaren Rahmenbedingungen abhängen. So käme dem Konzern vor allem eine konjunkturelle Erholung gepaart mit einem kräftigen Wiederanziehen der gewerblichen Transaktionsvolumina gerade recht, um nach diesem fürchterlichen Jahr 2020 wieder etwas mehr Kontinuität – operativ wie personell – reinzubekommen. ph