



IM BLICKFELD

W&W: Georg Kropp wäre zufrieden

„Wille, Sparen, Gottvertrauen werden Vaterhäuser bauen.“ So steht es auf dem Grabstein von Georg Kropp in dem kleinen Dorf Wüstenrot im Schwäbischen Wald geschrieben. Dort legte Kropp vor knapp 100 Jahren, am 22. Juli 1921, mit der Gründung des gemeinnützigen Vereins „Gemeinschaft der Freunde“ den Grundstein für das Bausparwesen in Deutschland. Und aus ebendieser „Gemeinschaft der Freunde“ sollte schließlich die Wüstenrot Bausparkasse als ältestes deutsches Unternehmen dieser Art hervorgehen. Mit Sicherheit wird man Kropp in Ludwigsburg und Stuttgart in den nächsten Wochen und Monaten feierlich gedenken, denn bis heute übt sein ebenso simples wie geniales Leitmotiv der „Hilfe zur Selbsthilfe“ als Eintrittskarte in den Wohneigentumsmarkt eine hohe Anziehungskraft auf die Deutschen aus. Das belegen einmal mehr auch die kürzlich vorgelegten Zahlen der Wüstenrot&Württembergischen-Gruppe (W&W) für das zurückliegende Geschäftsjahr 2020.

Trotz Corona konnte man in der Baufinanzierung einen ordentlichen Zuwachs um 6,2 Prozent auf 6,69 Milliarden Euro (inklusive Vermittlungen an Partnerbanken in Höhe von rund 2,5 Milliarden Euro) verzeichnen. Beim Bausparneugeschäft wurde mit 10,36 Milliarden Euro das Vorjahresniveau von 11,18 Milliarden Euro hingegen nicht ganz erreicht – die zeitweiligen Corona-bedingten Filaalschließungen vieler Kooperationspartner machten hier einen Strich durch die Rechnung. Dennoch zeigte sich W&W-Chef Jürgen A. Junker damit sehr zufrieden: „Unsere Bausparkasse schnitt deutlich besser als der Markt ab und baute ihren Marktanteil aus.“ Selbiges gilt auch für das Versicherungsgeschäft, wo die gebuchten Bruttobeiträge sowohl in der Schaden- und Unfallversicherung (plus 5,1 Prozent auf 2,05 Milliarden Euro), als auch in der Personenversicherung (um 3,1 Prozent auf 2,45 Milliarden Euro) weiter erhöht werden konnten. Dass das Unternehmen den großen Corona-Belastungstest so gut bestanden hat, führt Junker insbesondere auf die bereits 2017 eingeleitete Transformation zurück: „Nur durch diese Transformation und die damit verbundenen erheblichen Investitionen in die Digitalisierung sowie in die Aus- und Weiterbildung unserer Belegschaft hatten wir die richtigen Werkzeuge und den richtigen Spirit für diese Ausnahmesituation.“

Entsprechend solide nimmt sich unter dem Strich auch die Gewinn- und Verlustrechnung aus: Mit 210,8 (2019: 249,1) Millionen Euro wurde ein respektable Konzernüberschuss erwirtschaftet, der letztlich nur knapp unterhalb der mittel- und langfristigen von der W&W-Gruppe angestrebten Spanne von 220 bis 250 Millionen Euro liegt. Das Geschäftsfeld Wohnen steigerte seinen Ergebnisbeitrag dabei um satte 17 Prozent von 38,3 auf 44,9 Millionen Euro – einerseits dank der anhaltend positiven Entwicklung im Baufinanzierungsgeschäft, andererseits aufgrund niedrigerer Bausparaufwendungen infolge fortgesetzter Bestandskündigungen. Im laufenden Jahr will die W&W-Gruppe nun die nächste Stufe der Transformation zünden. Lag der Schwerpunkt in der ersten Phase unter anderem auf Investitionen in digitale Produkte unter der Marke Brandpool, so soll jetzt vor allem das Thema „Effizienzsteigerung“ noch stärker in den Vordergrund rücken. Darin sieht Junker die Grundvoraussetzung, „um schnell und agil zu bleiben, Fehler zu reduzieren und damit die Zufriedenheit unserer Kunden zu steigern“. Bis zum Jahr 2025 will der Konzern die Zahl seiner derzeit gut 6,5 Millionen Kunden Jahr für Jahr steigern. Die Zahl der Neukunden pro Jahr soll gruppenweit im gleichen Zeitraum von zuletzt 450.000 auf mehr als

500.000 erhöht werden. Potenzial ist gerade im Geschäftsfeld Wohnen sicher noch zu Genüge vorhanden. Dafür muss man sich nur ein weiteres, großes Lebensmotto von Georg Kropp vergegenwärtigen, das da heißt: „Jeder Familie ihr Eigenheim.“ ph

Mietendeckel – ein verkorkstes Experiment

Das Bundesverfassungsgericht hat entschieden: Der Berliner Mietendeckel ist verfassungswidrig. Wie von den meisten Juristen und Immobilienprofis erwartet, ist das Gesetz deshalb nichtig, weil das Land Berlin dafür schlichtweg keinerlei Kompetenzen hat – Mietrecht ist Sache des Bundes. Damit haben das Instrument und seine Erfinder letztlich wohl genau das bekommen, was sie verdienen: eine niederschmetternde Abfuhr von allerhöchster Stelle. Auch in der Immobilienwirtschaft wird man dem Mietendeckel – mit Ausnahme des Deutschen Mieterbundes – keine Träne nachweinen, das zeigen die allein ob ihrer schieren Anzahl überwältigenden Reaktionen direkt im Anschluss an die Urteilsverkündung vom 15. April. Im Folgenden deshalb nur ein kleiner Auszug an Stimmen. Jens Tolckmitt, vdp-Hauptgeschäftsführer, zeigte sich erleichtert: „Das Mietendeckel-Urteil schafft die dringend benötigte Rechtsklarheit und ist eine gute Nachricht für die gesamte Immobilienwirtschaft – für Investoren, Projektentwickler und Finanzierer, für Vermieter – und auch für die Mieter.“ Ähnlich ging es VDIV-Geschäftsführer Martin Kabler: „Eine Bestätigung des Mietendeckels hätte das Vertrauen in die Rechtsstaatlichkeit nachhaltig erschüttert.“

Auch IVD-Präsident Jürgen Michael Schick begrüßte die Entscheidung: „Der Spuk ist endlich vorüber. Mit der heutigen Entscheidung hat das Bundesverfassungsgericht dem leichtsinnigen Prestigeprojekt der Berliner Landespolitik endlich den Boden entzogen und die verfassungsmäßige Ordnung wieder hergestellt.“ Vonovia-CEO Rolf Buch, der einen Verzicht seines Unternehmens auf Mietzahlungen erklärte, pflichtete dem bei: „Die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts ist folgerichtig, auch war der Mietendeckel nicht geeignet, die Probleme auf dem Berliner Wohnungsmarkt zu lösen.“

Als ein Fall von „Nichts gelernt“ kann dagegen wohl getrost die Reaktion der rot-rot-grünen Landesregierung auf das Urteil gewertet werden: Anstatt sich bei den 1,5 Millionen Berliner Mietern, auf deren Rücken dieses verkorkste ideologische Experiment wider besseren Wissens durchgeführt wurde, zu entschuldigen, kam umgehend die kecke Forderung nach einem bundesweiten Mietendeckel. Konzepte, um das Problem an der Wurzel zu packen, bleibt der Senat indes weiter schuldig: keinerlei Initiativen zur Ankerbelegung beziehungsweise Beschleunigung der Neubautätigkeit, zur Einführung digitaler Bauanträge oder zur erleichterten Verdichtung der Innenbezirke und Dachaufstockungen. Nach einem Jahr mit dem Mietendeckel, an dessen Ende man nun also mit völlig leeren Händen dasteht, sollte es eigentlich „Common Sense“ sein, diesen Themen endlich alle vorhandene Energie zu widmen. ph

Interhyp eilt von Rekord zu Rekord

Einer Analyse von Investors Marketing zufolge wird bereits im Jahr 2025 jede zweite Baufinanzierung in Deutschland über eine Vertriebsplattform im Internet vermittelt werden. Das käme einer Ver-

doppelung des Marktanteils in weniger als einer Dekade gleich. Es handelt sich hierbei also zweifellos um eine ambitionierte Prognose, gleichwohl ist es voraussichtlich nicht zu hoch gegriffen. Verantwortlich dafür ist im Wesentlichen die anhaltend spektakuläre Entwicklung der beiden unangefochtenen Platzhirsche in diesem Segment: Hypoport und Interhyp legen seit Jahren fabelhafte Wachstumswahlen vor und kommen zusammen inzwischen auf einen Anteil von über 35 Prozent.

Im vermeintlichen „Krisenjahr 2020“ lief es dabei vor allem für die Münchner ING-Tochter Interhyp hervorragend: Das 2000 gegründete „Ur-Fintech“ steigerte sein abgeschlossenes Finanzierungsvolumen um satte 17 Prozent und erreichte damit einen neuen Rekordwert von 28,8 (2019: 24,5) Milliarden Euro. Bezogen auf das Neugeschäft in der privaten Baufinanzierung in Deutschland stieg der Interhyp-Marktanteil laut eigenen Angaben damit von 9,0 auf 10,2 Prozent, langfristig peilt das Unternehmen hier 20 Prozent an. Nicht weniger beeindruckend ist die operative Entwicklung: So konnte beim Umsatz dank eines Wachstums von 9 Prozent erstmals die Marke von einer Viertelmilliarde Euro (254,4 Millionen Euro) geknackt werden. Auch der operative Vorsteuergewinn kletterte kräftig um 11 Prozent auf 93,0 (83,8) Millionen Euro. Interessant und sicher nicht ganz frei von Ironie ist dabei auch die Tatsache, dass das einst als reiner Onlinevermittler gestartete Unternehmen seine stationäre Präsenz immer stärker ausbaut, während die klassischen Banken sich bekanntlich zunehmend aus der Fläche verabschieden: „2021 werden wir im Privatkundenbereich weitere 20 Standorte eröffnen und unser Potenzial in unserem Kerngeschäft private Baufinanzierung weiter ausschöpfen“, so Interhyp-CEO Jörg Utecht bei der virtuellen Jahrespressekonferenz. Man darf sich also darauf einstellen, dass die eben erst gesetzten Rekordmarken aus dem Jahr 2020 schon bald wieder Makulatur sind.

Ein Thema, das den erfolgsverwöhnten Baufinanzierungs-Broker dann aber doch mit gewisser Sorge erfüllt, ist die künftige Erschwinglichkeit von Immobilien. Angesichts der anhaltenden Preisrally stehe zu befürchten, dass breite Bevölkerungsgruppen von der Wohneigentumsbildung ausgeschlossen werden. Utecht verwies diesbezüglich auf eine neue Studie von Interhyp und Statista, der zufolge der Sprung in die eigenen vier Wände ohne Erbschaften, Schenkungen oder Privatkredite zunehmend unrealistisch erscheint. Mit Blick auf das Ende März 2021 ausgelaufene Baukindergeld appellierte Utecht deshalb an Vater Staat, den Wohneigentumserwerb auch künftig gezielt zu unterstützen. Die nächsten Wochen werden zeigen, wie viel Platz die Parteien dem Thema in ihren Wahlprogrammen einräumen. ph

Rekordvolumen bei Baufinanzierungen

Das Jahr 2020 wird auf jeden Fall in die Geschichtsbücher eingehen. Als ein außergewöhnliches Jahr, als ein Jahr, an das man sich eher mit einem negativen Beigeschmack erinnern wird. Zu omnipräsent war und ist der Corona-Virus, zu groß sind die Einschränkungen im Alltag der Menschen, zu unsicher die Folgen für Wirtschaft und Gesellschaft. Eine Folge davon ist: Die Menschen investieren so viel Geld in Wohneigentum wie nie zuvor. Das Neugeschäft der Banken und Sparkassen in Deutschland mit Baukrediten wuchs im vergangenen Jahr einer Auswertung von PwC zufolge auf den Rekordwert von 273 Milliarden Euro. Ein Jahr zu-

vor wurden 263 Milliarden Euro neu ausgelegt. Aufgrund der stark steigenden Preise für Wohneigentum liegen auch die Investitionsvolumina auf Rekordniveau. So liegt die Durchschnittshöhe der Kredite von Immobilienkäufern und Bauherren derzeit bei rund 296.000 Euro. Das zeigt der „Trendindikator Baufinanzierung“ des Finanzdienstleisters Dr. Klein. Zum Vergleich: Im Oktober 2019 betrug die durchschnittliche Darlehenshöhe 262.000 Euro.

Gründe für diese Entwicklung gibt es einige. Viele Menschen legen in Zeiten von Lockdown und Homeoffice erst Recht Wert auf ein schönes Zuhause. Das Bedürfnis nach Sicherheit im Alter durch mietfreies Wohnen steigt. Die extrem günstigen Bauzinsen machen den Eigentumserwerb attraktiv. Ebenso wie der Mangel an Alternativen, sowohl auf der Anlage- als auch der Konsumseite. Den deutschen Banken und Sparkassen kann all das egal sein. Für sie ist die hohe und steigende Nachfrage nach Baudarlehen auf jeden Fall eine gute Nachricht. Denn die Baufinanzierung, vor allem die private, ist zweifellos die wichtigste Einnahmequelle der meisten Institute. Die jährlichen Zinserträge aus Baufinanzierungen stiegen 2020 unterm Strich auf 14,7 Milliarden Euro und beschernten den Geldhäusern schon rund 18 Prozent aller Zinserträge. Über fünf Jahre steht bei diesen Einnahmen aus Baufinanzierungen ein Plus von mehr als 50 Prozent, so die PwC-Studie.

Entsprechend ist der Anteil der Wohnungsbaukredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen gemessen am gesamten Kreditbestand laut Deutscher Bundesbank zwischen Ende 2013 und Ende 2020 von 49,2 Prozent auf 52,3 Prozent gestiegen. Nimmt man ausschließlich inländische Privatpersonen hat sich der Anteil im gleichen Zeitraum von 79 Prozent auf 82,6 Prozent erhöht. Das Wachstum des Kreditbestands beschleunigte sich laut PwC auf 6,6 Prozent pro Jahr. Nur im vergangenen Juni habe es wegen des ersten Lockdowns einen Dämpfer gegeben, hieß es. 2019 hatten niedrige Bauzinsen und steigende Immobilienpreise schon für einen Anstieg des Baukreditbestands um 5,7 Prozent gesorgt. Was relativ ordentlich klingt, erfordert absolut aber große Anstrengungen. Denn vom ordentlichen Neugeschäft bleibt aufgrund von Tilgungen und vorzeitigen Rückzahlungen wenig bis zu wenig im Bestand hängen. 2020 waren dies rund 65 Milliarden Euro, also weniger als ein Viertel des Neugeschäftsvolumens. Immerhin: Viele Wohnungskäufer sichern sich der Studie zufolge die niedrigen Zinsen auf lange Sicht. So betrug die durchschnittliche Laufzeit neuer Baukredite erstmals mehr als elf Jahre. Es war also nicht alles schlecht in 2020. P.O.

Den Metropolen geht die Puste aus

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt hat auch in Zeiten von Corona seine Krisenfestigkeit bewiesen und stellt weiterhin eine stabile und sichere Kapitalanlage dar. Darin sind sich Experten einig. Allgemein noch stark unterschätzt wird dabei der Markt für bezahlbaren Wohnraum im mittleren und unteren Preissegment abseits der Topstädte. Ein zentraler Punkt ist, dass sich die starke Abkühlung der Wirtschaft infolge der Covid-19-Pandemie auf die Einkommenssituation der Haushalte ausgewirkt hat.

Der Anstieg der Arbeitslosenzahlen und der Kurzarbeit haben zu Einbußen bei den privaten Einkommen geführt, stellt der Rat der Immobilienweisen im Herbstgutachten 2020 fest. Und in Anbe-



tracht wieder steigender Fallzahlen sei der weitere Abbau von Stellen nicht auszuschließen. Dies würde bedeuten, dass die finanziellen Reserven privater Haushalte und das für Wohnen zur Verfügung stehende Budget weiter schwinden und es einen Nachfrageschub nach bezahlbaren Wohnungsangeboten geben könnte, konstatiert das Gewos Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung. Seit Anfang 2007 bis Ende Juni 2020 stiegen die Angebotsmieten in C- und D-Städten laut Gewos bereits um etwa 40 Prozent.

Auch haben sich laut Gewos Wohnpräferenzen während der Corona-Krise verändert. So sei ein vermehrter Wunsch nach Wohnen im Grünen zu spüren. Dadurch steige die Bedeutung des Umlands von Städten und von ländlichen Räumen mit guter Anbindung an wirtschaftsstarke Regionen. Die Nachfrage in den Metropolen dürfte wiederum nicht mehr so stark wachsen wie in den vergangenen Jahren, so Gewos. In ländlichen Kreisen Deutschlands gewinne das Mietwohnsegment aber auch aufgrund der Alterung der Bevölkerung und des sich dadurch verändernden Wohnbedarfs an Bedeutung. Darüber hinaus sei ein Trend zum Wohnen in ländlichen Regionen auch durch veränderte, flexiblere Arbeitsstrukturen mit mobileren Arbeitsformen zu spüren. In diesem Marktumfeld lassen sich selbst mit einfacheren Wohnimmobilien, wie zum Beispiel beim typischen Plattenbau in C- und D-Lagen, eine überdurchschnittliche Performance und attraktive Renditen erzielen. Schließlich sind auf diesem Markt nur wenige Akteure tätig und die Ankaufsbedingungen fallen daher oftmals deutlich besser aus als bei Wohninvestments in A-Städten. In Verbindung mit einer bedarfsgerechten und behutsamen Sanierung sowie einer effizienten Bewirtschaftung lassen sich erhebliche Wertschöpfungspotenziale heben.

Oft vernachlässigt, aber ebenso wichtig, ist dabei das Schaffen sozialer Wohnwerte durch einen fairen Umgang mit den Mietern. Dies ist entscheidend für die Verbesserung des Vermietungsstands und auch für die Wertentwicklung der jeweiligen gesamten Immobilie. Letztendlich profitiert auch der Investor davon. Dieser erhält zudem für die investierte Summe in der Regel mehr Wohneinheiten als bei Investments in Toplagen. Das stellt den Cashflow auf eine breitere Basis und das Risiko im Portfolio bleibt überschaubar. Voraussetzung ist allerdings eine entsprechende Marktkenntnis, ein gutes Netzwerk beziehungsweise der Zugang zu geeigneten Immobilien und ein stimmiges Bewirtschaftungskonzept.

Benjamin Spieler, Geschäftsführer, SIM Holding GmbH, Jena

Alternative Finanzierungen: ein wichtiger Beitrag zur Stabilisierung der Branche

Laut einer Umfrage von Engel&Völkers Investment Consulting sehen sich Projektentwickler und Bauträger zunehmend mit Problemen hinsichtlich der Finanzierung ihrer Immobilienentwicklungen konfrontiert: Über die Hälfte der befragten Entwickler äußerte, dass sie aus Gründen der Finanzierbarkeit 2020 Transaktionen abbrechen musste. Dieses Ergebnis macht deutlich, dass alternative Finanzierungen künftig eine immer entscheidendere Rolle in der Immobilienwirtschaft spielen werden. Ein zentraler Grund dafür ist die restriktive Bankenpolitik, die sich in den kommenden Jahren weiter verschärfen wird. Die Umsetzung zentraler Bestandteile des seit 2014 eingeführten internationalen Bankenstandards Basel III

wurde aufgrund der Corona-Pandemie zwar auf Januar 2023 verschoben, die bisher schon hohen Hürden bei der Kapitalvergabe bleiben jedoch unvermindert bestehen.

Das Pandemie-Geschehen stellt eine zusätzliche Belastung für die Initiierung und Fertigstellung von Bauvorhaben dar. Corona-bedingte Verzögerungen im Bauprozess bringen unerwartete Kostensteigerungen mit sich und erhöhen die Nachfrage nach flexiblen Finanzierungsstrukturen. Gleichzeitig führt die Krise zu einer stärkeren Marktvolatilität mit zunehmend negativen Risikobewertungen seitens klassischer Kapitalgeber – und so zu einem insgesamt vorsichtigeren Finanzierungsverhalten der Banken. Dies gilt in erster Linie für Assetklassen, die von der Krise besonders stark getroffen wurden, wie Hotel- und Retailimmobilien, aber teilweise auch Büroimmobilien.

Die fremdkapitalseitige Lücke, die die klassischen Finanzierer in diesen Segmenten hinterlassen, muss durch flexible und schnelle Kreditvergabeprozesse geschlossen werden. In jeder Phase eines Bauvorhabens müssen Projektentwicklern passende Mittel für Überbrückungs- beziehungsweise Begleitfinanzierungen zur Verfügung stehen, um auch dem Immobilienmarkt die nötige Stabilität zu geben und ein nachhaltiges Wachstum zu gewährleisten. Von nachrangig besicherten Kapitalinstrumenten, Whole-Loan-Strukturen, Eigenkapital-Lösungen wie Private Equity über mittelbare Finanzierungen durch Forward Commitments bis hin zu Mezzanine-Kapital stellen alternative Finanzierer ein breites Spektrum an Möglichkeiten bereit und leisten somit einen entscheidenden Beitrag zur Stabilität und Erholung der Immobilienwirtschaft sowie der deutschen Wirtschaft insgesamt.

Alternative Finanzierungsinstrumente sind nicht nur existenziell, wenn es um die Bewältigung von Krisen geht. Auch überraschend positive Marktentwicklungen können flexiblere Strukturen notwendig machen: Die Corona-Pandemie und der damit einhergehende Lockdown haben im Bereich der Logistikimmobilien einen unerwarteten Boom ausgelöst. Damit Projektentwickler die stark gestiegene Nachfrage bedienen und dem zunehmenden Wettbewerbsdruck in den entsprechenden Marktsegmenten gerecht werden können, bedarf es ebenfalls schneller Kapitalvergabeprozesse, die es erlauben, Projekte zügig zu realisieren.

Auch ohne globale Ausnahmesituationen ist die immer schnellere Anpassung an neue Trends zur zentralen Anforderung an die Akteure der Immobilienwirtschaft geworden. Ob bei der Einhaltung von ESG-Kriterien, der Erfüllung digitaler Standards oder der Berücksichtigung von Entwicklungen wie New Urbanism – wer nicht schnell genug agiert, wird Opfer des zunehmenden Selektionsdrucks. Diese Anpassungsfähigkeit kann seitens der Projektentwickler nur gewährleistet werden, indem flexible Finanzierungsstrukturen von alternativen Kapitalgebern bereitgestellt werden, die nicht nur entsprechend liquide, sondern durch ihre schlanken Strukturen auch in der Lage sind, schnelle Entscheidungen zu treffen. Insgesamt bedarf es zunehmend einer vielfältigen Finanzierungslandschaft, die durch das Zusammenwirken klassischer Kreditinstitute und alternativer Kapitalgeber mit zusätzlichen Finanzierungsinstrumenten neue Opportunitäten am Markt schafft und damit das Rüstzeug für ein nachhaltiges Wachstum der deutschen Immobilienwirtschaft liefert.

*Jörg Scheidler, Mitglied des Vorstands,
Engel&Völkers Capital AG, Hamburg*