



IM BLICKFELD

Vonovia: Hartnäckig

Braucht Bundesdeutschland einen Wohnungsriesen? Geht es nach Vonovia-Chef Rolf Buch, heißt die Antwort Ja. „Der Erfolg unseres Angebots liegt im Interesse der gesamten Bundesrepublik Deutschland“, sagte er selbstbewusst bei der Präsentation der Halbjahreszahlen, als er auch den neuerlichen Vorstoß, die Berliner Konkurrenz Deutsche Wohnen zu übernehmen, erklärt. Eine Begründung lieferte der Manager gleich mit: „Wohnungsunternehmen eignen sich nicht für kurzfristige Spekulationen. Die Bäume wachsen nicht kurzfristig in den Himmel, Bäume wachsen langsam, aber stetig“. Genau das scheint aber das Problem bei der Übernahme. Rund 30 Prozent der Deutsche Wohnen hat sich die Vonovia schon über den Markt zusammengekauft. Allerdings liegen rund 50 Prozent in den Händen von Hedgefonds. Daran scheiterte die Vonovia schon beim jüngsten Versuch vor wenigen Wochen, als der Preis von 52 Euro je Aktie als zu niedrig empfunden wurde. Ob sich diese Aktionäre nun von der Erhöhung des Angebotspreises auf 53 Euro, die „deutliche Verstärkung auf der Bankenseite“ oder gar den Drohungen Buchs zum Einlenken bewegen lassen, ist fraglich. Denn das Geschäft der Spekulanten ist ein Geschäft frei von Emotionen, in dem es nur um den maximalen Gewinn geht. Und da geht noch mehr als 53 Euro, glauben einige bis viele.

Apropos Drohungen: Es klingt schon beeindruckend, wenn Buch betont, dass dieser 3. der letzte Versuch sei, die Deutsche Wohnen zu übernehmen. „Wir haben uns verpflichtet, kein neues Übernahmeangebot zu machen und auch keine weiteren Aktien im Markt zu kaufen. Entweder es klappt jetzt oder es klappt nicht. Man kann auch mit 30 Prozent der Aktien gut und lange leben“, so der Vonovia-Chef in Richtung der aufmüpfigen Aktionäre. Natürlich wird es so schnell kein neues Angebot mehr geben. Denn schon dieser dritte Versuch ist eine Ausnahme und konnte nur durch Zustimmung sowohl des Deutsche-Wohnen-Managements als auch der BaFin zustande kommen. Üblicherweise gilt nach einem gescheiterten Übernahmeversuch eine Frist von 12 Monaten, in der kein neuer Versuch unternommen werden darf. Was in zwölf Monaten sein wird, ließ Buch dann auch ein bisschen offen.

Denn das Zielbild ist schon sehr verlockend: Mit einem Börsenwert von rund 48 Milliarden Euro und gemeinsam rund 550 000 Wohnungen im Bestand entstünde durch den rund 18 Milliarden Euro schweren Zusammenschluss ein Gigant. Und viele andere Möglichkeiten extern zu wachsen gibt es im deutschen Markt auch nicht mehr. Im Gegenteil: Konkurrenten wie die LEG schielen darauf, dass das eine oder andere Portfolio nach erfolgreicher Übernahme abgegeben würde. Er wisse natürlich nicht, ob die Wohnungen tatsächlich auf den Markt kommen werden. „Aber unser Interesse wäre natürlich da“, unterstrich LEG-Chef Lars von Lackum.

Aber braucht die Bundesrepublik wirklich einen Wohnungsriesen? Vermutlich nicht. Monopole haben sich selten als positiv für die weitere Entwicklung einer Branche herausgestellt. Vielmehr sorgen doch gerade die täglichen Reibereien mit erfolgreichen Konkurrenten für Fortschritt und Investitionen. Und es ist zumindest fraglich, ob ein Riese für mehr neuen Wohnraum sorgen kann als ganz viele kleinere Unternehmen, lokal verankert, mit kurzen Wegen zu Behörden und Kommunalpolitikern. Nein, die Bundesrepublik braucht diese Fusion nicht unbedingt. Die Vonovia braucht sie, um ihre Erfolgs- und Wachstumsstory weiterschreiben zu können. Und das

geht nicht ohne externes Wachstum. Auch wenn die Zahlen zum Halbjahr einmal mehr überzeugend waren. Aber große Sprünge gibt es nur durch Übernahmen. Das erklärt vielleicht auch ein bisschen die Hartnäckigkeit, mit der Vonovia und Deutsche Wohnen am Zusammenschluss arbeiten. P.O.

Kommunalfinanzen: Geht's noch ohne Bund?

Im Jahr 2020 hat sich der Bund einmal mehr sehr erfolgreich ähnlich der Nymphe Amaltheia der griechischen Mythologie als Beschützer der Kleinen und Schwachen gezeigt. Amaltheia zog den Königssohn Zeus in Gestalt einer weißen Ziege mit ihrer Milch groß und verlor beim Kampf mit seinem Vater, dem Titanen Kronos, der Zeus töten wollte, eines ihrer geschwungenen Hörner, das fortan als Füllhorn berühmt wurde, das sich immer wieder mit all dem füllte, was sein Besitzer begehrte. Ein solches Füllhorn hat der Staat im vergangenen Corona-Jahr auch über den Kommunen ausgeschüttet, wobei hierbei in Anlehnung an die Sage noch zu klären wäre, wer der Kleine und Schwache ist. Finanziell sind das auf jeden Fall die Kommunen. Zwar haben die Städte und Kreise in Deutschland 2020 zum sechsten Mal in Folge einen Überschuss bei ihren Finanzen verbucht. Allerdings flossen dafür fast 14 Milliarden Euro vom Bund an die Kommunen, wie der alle zwei Jahre erscheinende kommunale Finanzreport der Bertelsmann-Stiftung ermittelte. Insgesamt verursachte die Krise laut Bertelsmann-Stiftung einen Gesamtschaden von mindestens 17 Milliarden Euro. Verursacht wurde das Loch vor allem von wegbrechenden Gewerbesteuererinnahmen. Diese sind 2020 um fast 9 Milliarden Euro niedriger ausgefallen als noch ein Jahr zuvor.

Das Eingreifen des Bundes war alternativlos, denn natürlich muss ein Staat in einer Krise stets handlungsfähig bleiben. Klamme Kommunen sind da ein schlechter Beistand. Aber es stellt sich natürlich einmal mehr die Frage nach der Solidität der Kommunen und der richtigen Verteilung von Einnahmen und Ausgaben. Erst recht, da die Schere zwischen armen und reichen Kommunen tendenziell immer weiter auseinandergeht. Daran haben auch die zahlreichen milliardenschweren Bundesprogramme, die die Kommunen eigentlich in wesentlichen Bereichen entlasten sollen, nicht viel geändert. Auch die größtenteils vonseiten der Kommunen ergriffenen Maßnahmen werfen Fragen nach der Zukunftsfähigkeit auf. Denn weder die Versteigerung oder gewinnmaximierende Bepreisung von Bauland noch immer höhere Hebesätze für Gewerbe- und Grundsteuer B helfen nachhaltig, die Attraktivität des jeweiligen Wirtschaftsstandortes zu steigern. Im Gegenteil. Vielmehr drohen weitere Attraktivitätsverluste und damit Steuermindereinnahmen und höhere Ausgaben für Sozialleistungen. Aus dieser Spirale auszubrechen wird nicht leicht. P.O.

Die Zukunft des Baukreditgeschäfts

Die Corona-Pandemie trifft auch das Finanzgeschäft, vor allem die Privatbanken. Pro Kunde konnte im Jahr 2020 ein durchschnittlicher Gewinn von lediglich 172 Euro erzielt werden – das Beratungsunternehmen PwC prognostiziert daher die Schließung von rund 40 Prozent aller Filialen bis 2023. Die Helaba Research & Ad-

visory sagt voraus, dass in Frankfurt am Main bis Ende des Jahres 2023 rund fünf Prozent weniger Menschen in den Banken arbeiten werden.

Gleichzeitig ist die Baufinanzierung auf Rekordkurs. Im neuen Jahrtausend hat das Baufinanzierungsgeschäft noch nie das Jahresvolumen von 2020 erreicht: 273 Milliarden Euro. Dieser Boom werde durch Covid-19 befeuert, fasste PwC in einer anderen Studie vom April 2021 zusammen. Die Baufinanzierung machte im vergangenen Jahr satte 43,1 Prozent des gesamten Kreditvolumens deutscher Banken aus und brachte 17,8 Prozent der Zinserträge ein.

Wer heute einen Kredit aufnimmt, verlässt sich weniger auf Berater als auf die transparenten Vergleichsmöglichkeiten des Internets. Das schlägt sich in den Zahlen nieder, denn die Kreditbestände der Privatbanken stiegen nur um 5,9 Prozent, während die Hypobanken um 9,2 Prozent und die Versicherungen um 7,7 Prozent zulegen. Während der Corona-Krise hat laut dem Pace Pulse Report von FIS rund ein Drittel der Deutschen die Interaktion mit den Banken verändert. Statt Beratungen in der Filiale vor Ort, setzten sie auf E-Mails und Telefonate.

Privatbanken und Sparkassen können die Bedürfnisse der potenziellen Käufer nicht mehr erfüllen, sie sind nicht länger die erste Anlaufstelle. Stattdessen recherchieren Kunden vorab auf den guten, nutzerfreundlichen und transparenten Vergleichs- und Vermittlungsportalen. Auch wenn dieser Trend wohl anhalten wird und die Vermittler eine immer wichtigere Rolle spielen, muss das für eine Karriere in der Baufinanzierung nicht von Nachteil sein. Es sind deutlich flexiblere Arbeitsmodelle möglich. Das kann die Arbeit bei einem Fintech sein, das digitale Technologien für die Vergabe und Bearbeitung von Krediten entwickelt. Oder in der Beratung von Kunden aus dem Homeoffice heraus, die auch weiterhin gefragt sein wird. Denn die meisten Menschen nehmen in ihrem Leben nur einen einzigen Kredit auf – und hier werden sie trotz eigener Recherche weiterhin auf vertrauensvolle Ansprechpartner setzen.

Die Arbeit im Kreditgeschäft befindet sich also in einem Wandel – die Pandemie hat die Entwicklung hin zu mehr Digitalisierung zusätzlich beschleunigt. Das eröffnet viele neue und flexible Arbeitsmodelle sowie Jobprofile. Doch die persönliche Beratung und Unterstützung von Menschen bei der Realisierung ihrer Lebenssträume wird auch weiterhin der Kern der Arbeit in der Baufinanzierung bleiben.

*Michael Lorenz, Mitglied des Vorstands,
Baufi24 Baufinanzierung AG, Hamburg*

Kann digitales Matching in der gewerblichen Immobilienfinanzierung funktionieren?

Neue Onlineplattformen werben aktuell mit cleveren Algorithmen, die den passenden Finanzierer für das eigene Projekt finden und dann automatisiert Kontakte anbahnen. Das klingt unkompliziert, effizient und ist eine gute Alternative für das Privatkundengeschäft und kleinere Standardfinanzierungen. Gleichzeitig ist der digitale Ansatz weder etwas Besonderes noch etwas Neues. Er wird nur gerade in der gewerblichen Immobilienfinanzierung als neue und „vereinfachte“ Lösung verkauft.

Doch wem ist tatsächlich schon ein Finanzierungsfall untergekommen, der einzig und allein durch das simple Zusammenbringen von Kontakten entstanden ist? Die Finanzierungsbedürfnisse institutioneller Kreditnehmer oder bei großvolumigen Transaktionen jenseits der 20-Millionen-Euro-Marke sind in der Regel viel zu komplex für eine solch einfache Lösung. Oftmals laufen die Strukturen der Kreditnehmer über mehrere Jurisdiktionen. Damit erfordern sie beispielsweise spezifische Legitimationsprüfungen der Kunden (sogenannte Know-your-customer-Anforderungen). Auch der Business Plan für die einzelnen Projekte, auf denen das Finanzmodell beruht und die einzelnen Kapitaltranchen kalkuliert und gegebenenfalls angepasst werden müssen, lassen sich nicht standardisieren. Dazu sind die Transaktionen einfach zu individuell. Unserer Erfahrung nach reicht das bloße Kennen einer Adresse nicht, um Geschäft abwickeln zu können. Der Zugang zu den richtigen Personen ist hier entscheidend – und wie die Informationen präsentiert werden.

Dabei ist gegen das digitale Matching an sich überhaupt nichts auszusetzen. FAP nutzt es selbst seit Jahren – allerdings nur zur Beschleunigung der internen Prozesse und als ersten Schritt in der Kreditanbahnung. Unsere Datenbank enthält Finanzierungsparameter von über 350 Senior-, Mezzanine- und Whole-Loan-Finanzierern aus der ganzen Welt, welche Kapital für Assets in Deutschland und angrenzenden westeuropäischen Ländern bereitstellen. In der Datenbank sind alle relevanten Kennzahlen und Bedingungen erfasst – von den finanzierbaren Assetklassen, Lagen, Margenbandbreiten, LTV- oder LTC-Vorgaben, Laufzeiten, der Art der Finanzierung (Investment, Entwicklung, Landbanking oder Ähnliches) bis zu den aktuellen Kontaktdaten des Kapitalgebers. Sie ist über 16 Jahre gewachsen.

Wer sich für einen digitalen Match entscheidet, sollte sich darüber informieren, wie die Daten auf der Plattform der Wahl generiert und aktuell gehalten werden, also wie qualifiziert das Matching überhaupt sein kann. Welche Transaktionen wurden wirklich auf der Plattform abgewickelt? Welche Referenzen gibt es? Denn der Match ist am Ende nur so gut wie die dahinterliegende Datenbank und deren Aktualität.

Trotzdem ersetzt der digitale Match weder die weitere nötige Detailarbeit noch das menschliche Gespür dafür, „wer mit wem kann“. Die genauen Konditionen stehen bei der Detailarbeit an vorderster Stelle, denn die einzelnen Transaktionen sind einfach zu verschieden. Beispiel deutschlandweites Wohnportfolio: Allein die Fülle an Standortfaktoren und Spezifika der Einzelassets macht einen automatisierten Abgleich mit Finanzierungspräferenzen schwierig. So könnte beispielsweise die Gewichtung in einer Stadt oder die individuelle Vermietungssituation, die eigentlich Ausschlusskriterium für einen speziellen Finanzierer ist, einen ansonsten starken Match ausschließen.

Und selbst wenn nach der Detailanalyse alles klar zu sein scheint, bleibt der Faktor Mensch der entscheidende. Als beratende Instanz weisen wir auch darauf hin, dass neben den Kreditbedingungen die unkomplizierte Zusammenarbeit aller relevanten Personen ein nicht zu unterschätzendes Kriterium in der Geschäftsanbahnung ist. Manchmal ist das Bauchgefühl – und genau das fehlt den Algorithmen und macht sie damit mitnichten zum besten Berater.

*Kim Jana Hesse, Head of Capital Partners,
FAP Finance GmbH, Berlin*