

Geschäftsmodell optimieren

Baufinanzierungen: Standardisiertes Privatkundengeschäft im 21. Jahrhundert

Markus Knüfermann und Heinz Wings



Krisenkeimzellen der Finanzmarktkrise waren der Immobiliensektor und Immobilienfinanzierungen in den USA. Noch sind die Kreditkonditionen für deutsche Kunden vielversprechend günstig. Doch was erwartet die Banken im Baufinanzierungsgeschäft mit Privatkunden wirklich? Der Beitrag beschreibt die zukünftige Entwicklung des relevanten Marktrahmens.

Die Preisentwicklungen in den Immobilienmärkten sind durch die weltweite Finanzmarktkrise seit dem Jahr 2007 beeinflusst. Diese sind auch im deutschen Privatkundenbankgeschäft spürbar. Die zentralbankseitigen Liquiditätsflutungen der Geld- und Kapitalmärkte sowie das bis Ende 2010 enorme Investoreninteresse an deutschen Staatsanleihen haben das Marktzinsniveau generell auf den historisch niedrigsten Stand seit Gründung der Bundesrepublik Deutschland gesenkt. Erst jetzt wird für 2011 eine entsprechende Zinstrendwende erwartet.

Mit dem einhergehenden marktdurchschnittlichen Absinken der Marge im Baufinanzierungsgeschäft ist zusätzlich noch eine quantitative Dimension des Markts zu berücksichtigen: Das klassisch-

mikroökonomische Gesetz der Nachfrage, dass bei sinkendem Preisniveau eines Gutes oder einer Dienstleistung c.p. deren Nachfrage steigt, scheint derzeit im Hinblick auf die Baufinanzierung in Deutschland ausgeschaltet zu sein. Denn trotz der rekordniedrigen Zinsen ebnete die Baufinanzierungsnachfrage zuletzt ab – trotz der wieder aussichtsreichen konjunkturellen Lage.

In Deutschland ist es aber bundesweit zu einem enormen Anstieg der Preise für bestehende Wohnimmobilien im Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser gekommen, wie die Hypoport-Hauspreisindizes (HPX-hedonic) errechnen. Der Neubauindex im November 2010 lag mit 107,09 Punkten um 4,12 Prozent über dem Vorjahreswert.

Preissteigerungen wiederum sind ein mögliches Indiz für einen Nachfrageüberhang. Alles in allem lässt sich mittels der Hypoport-Hauspreisindizes eine wachsende Nachfrage nach Wohnimmobilien vermuten. Diesen Sachverhalt spiegelt auch die Markterfahrung der Sparda-Bank Hamburg wider: Privatkunden weisen nach dem Investitions-Run im Jahr 2009 auf Goldanlagen seit dem Frühjahr 2010 deutliche Investitionstendenzen in Richtung „Betongold“, also Wohnimmobilien auf.

Wettbewerb um Privatkunden wird zunehmen

Welche Folgen diese Preistrends auf die Geschäftsentwicklung mit Baufinanzierungen haben können, ist vor allem mit Blick auf die Volumenentwicklung im Wohnbaukreditgeschäft zu erklären. Einen wesentlichen Einfluss darauf nimmt die langfristige demografische Perspektive, die bundesweit durchaus regional sehr unterschiedlich verlaufen wird. Sie

bestimmt in besonderem Maße das Geschäftspotenzial im Baufinanzierungsgeschäft für die nächste Strategieperiode.

So hat Nordwestdeutschland bis zum Jahr 2020 mit einem deutlich geringeren Bevölkerungsrückgang als die Bundesrepublik insgesamt zu rechnen. Für Ham-

burg wurde insbesondere ein geringerer Rückgang der Erwerbstätigenzahl prognostiziert als für das gesamte (Nord-) Deutschland. Dennoch sind Rückgänge zu erwarten, die sicher auch nicht von einer zu vermutenden weiter wachsenden Anzahl an Singlehaushalten und deren Immobilienbedarfe kompensiert wird,

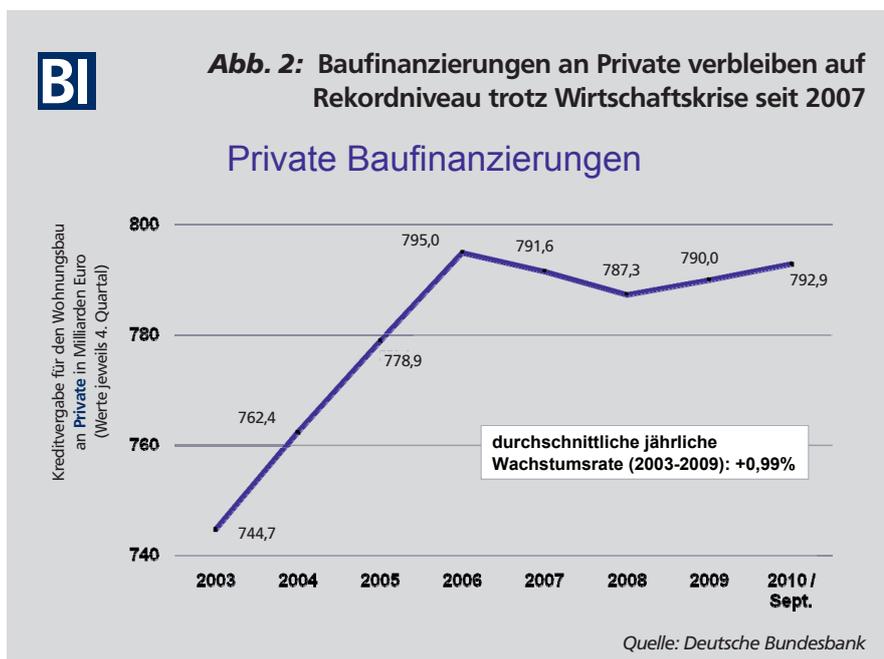
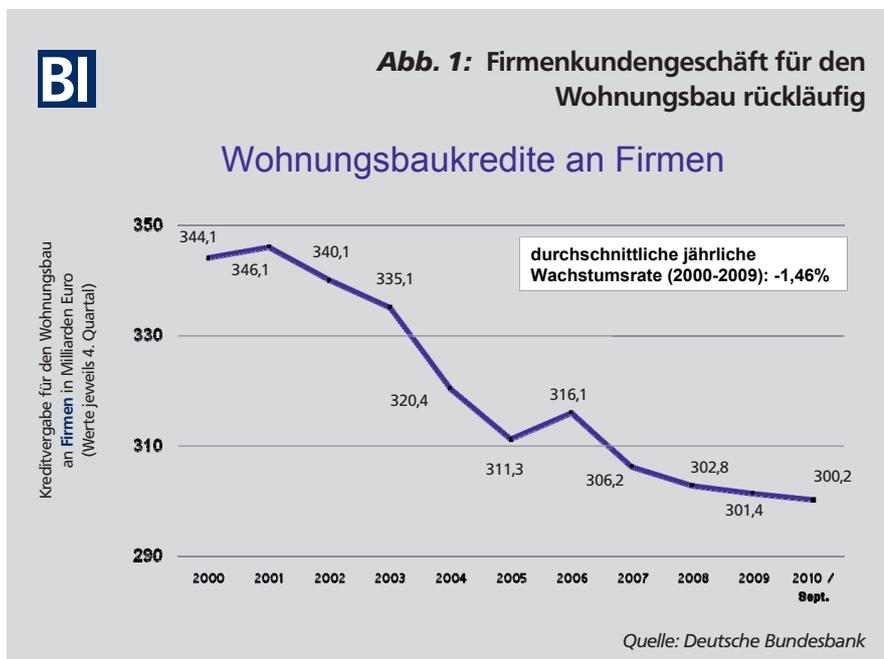
sodass insgesamt von einem äußerst restriktiven Potenzialeffekt auf das Baufinanzierungsgeschäft auszugehen ist. Folglich wird sich der Wettbewerb um Privatkunden intensivieren.

Damit verbunden ist es schwer vorstellbar, dass sich im Baufinanzierungsgeschäft – aktuell, zeitnah oder mittel- und wohl auch langfristig – die seit dem Jahr 2009 medial viel zitierte „Kreditklemme“ ergeben könnte. Ohnehin verdeutlicht ein Blick in die Statistiken der Deutschen Bundesbank keinen nachhaltigen Kreditvolumenrückgang, sondern eher ein Verharren auf Rekordhöhe. Zu berücksichtigen ist jedoch, dass diese aggregierten Daten Bestandswerte darstellen, also Neuzusagen und Tilgungen enthalten.

Allerdings ist im deutschen Firmenkundengeschäft mit Wohnungsbaukrediten an Unternehmen und Selbstständige ein deutlicher Volumenrückgang zu verzeichnen. Abbildung 1 zeigt die Entwicklung für die vergangenen zehn Jahre.

In den Jahren 2000 bis 2009 reduzierte sich das Geschäftsvolumen somit um jährlich durchschnittlich 1,46 Prozent (in den ersten drei Quartalen 2010 sank das Volumen marginal weiter). Allein im weltweiten immobilienwirtschaftlichen Boomjahr 2006 konnte im deutschen Markt ein entsprechender Anstieg von 311,3 auf 316,1 Milliarden Euro verzeichnet werden. Jedoch sank das Volumen im Jahr 2007 dann wieder unter das Niveau des Jahres 2005 auf 306,2 Milliarden Euro und danach jährlich weiter. Das Firmenkundengeschäft mit Wohnungsbaukrediten unterliegt bereits seit vielen Jahren einer eher rückläufigen Geschäftsentwicklung.

Anders wiegt die Situation im Baufinanzierungsgeschäft mit Privatkunden in Deutschland. Abbildung 2 zeigt die ansteigende Marktentwicklung für das Zeitfenster 2003 bis September 2010.



Während des gesamten weltweiten immobilienwirtschaftlichen Booms zwischen 2003 und 2006 wuchs das Kreditvolumen rapide von 744,4 auf 795,0 Milliarden Euro an. Trotz folgender Immobilien-, Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise verharrte das Kreditvolumenniveau bis 2010 in etwa auf dem letzten Stand (792,9 Milliarden Euro Ende des dritten Quartals 2010). Entsprechend ergibt sich über das betrachtete Zeitfenster (vollständige Jahre bis 2009) ein durchschnittlich jährliches Volumenwachstum in Höhe von 0,99 Prozent. Das Baufinanzierungsgeschäft mit Privatkunden war damit lange Zeit ein Wachstumssegment und insgesamt sehr stabil, so differenziert es sich in dieser Hinsicht positiv vom entsprechenden Firmenkundengeschäft.

Privatkunde: lieber Eigentümer als Mieter

In der Investitionsrechnung wird eine geplante Investition (-smöglichkeit) gewöhnlich mit optionalen Alternativgeschäften verglichen. Erst dieser Rentabilitätsvergleich lässt eine Aussage über die Vorteilhaftigkeit der geplanten Investition zu. Im Fall der privaten Baufinanzierung stehen häufig Mietkosten einer Immobilie/Wohnung allein den Zins- und Tilgungskosten des Baufinanzierungskredits zur Finanzierung einer eigengenutzten Wohnimmobilie gegenüber. Dieser eingeschränkte Vergleich ist eine sehr typische Argumentation hinsichtlich der eigengenutzten Immobilie als Altersvorsorge.

Unberücksichtigt bleibt also, dass der über die gesamte Kreditfinanzierung eines Immobilienkaufs auflaufende Zinsbetrag im Mietfall ertragsorientiert angelegt werden könnte. Denn es ist davon auszugehen, dass die zu bezahlende Objektmiete pro Monat günstiger sein wird als die Zins- und Tilgungsbelastung plus Ausgaben für Reparaturen etc. Auch dann, wenn die Mieten gegenüber den

Hauspreisen in Deutschland z.B. zwischen 1996 und 2006 indiziert betrachtet stärker angestiegen sind.

Investitionsrechnung – aber wie?

So ergibt sich der Immobilienwert schließlich wegen der relativ langen ökonomischen Lebensdauer von Immobilien von oft mehr als 50 Jahren und der geringen Transaktionshäufigkeit von Immobilien nicht allein auf Basis von Marktangeboten, sondern vielmehr durch Sachverständigengutachten. Demnach führen Bewertungsverfahren mittels prognostizierter Erträge aus dem Opportunitätskostenverfahren (die Eigenutzung einer Immobilie führt zum entgangenen Vermietungsertrag) zu einem längeren Zahlungsstrom – der abzudiskontieren ist – als die Baufinanzierung in der Regel Zins- und Tilgungsverpflichtungen generiert.

Werden prognostizierte Opportunitätskosten sowie Zins- und Tilgungsverpflichtungen – was zu erwarten ist – mit demselben Zinssatz behandelt (also diskontiert oder belastet), so ergeben sich unterschiedliche Bewertungen im Durchschnitt pro Monat (Unternehmenswert oder Kreditbelastung). Die Mieten lassen sich also kalkulieren, indem sie den mindestens anteilig auf einen Monat heruntergebrochenen Unternehmenswert refinanzieren sollen. Die Immobilienerwerbskosten ergeben sich aus dem zu tilgenden Kaufpreis zuzüglich der Zinsbelastung und anteiligen Transaktionskosten. Sie dürften damit im Kreditzeitfenster je Monat sogar oberhalb der Mieten liegen.

Vereinfacht können aus Kundensicht also nur Tilgungszahlungen plus etwaige Reparaturaufwendungen den Mietkosten gegenübergestellt werden. Die Werte der zu zahlenden Zinsen der Baufinanzierung und der Transaktionskosten könnten im Mietfall also zinsbringend ange-

legt werden. Damit wäre der Fall denkbar, dass durch das Mieten ein Vermögen aufgebaut werden kann, um zum Zeitpunkt des Ruhestands die weiterhin nötigen Mietzahlungen aus dem Zinsertragsvermögen zu finanzieren. Die Frage „Mieten oder Kaufen eines Objekts?“ lässt sich also keinesfalls zweifelsfrei aus dem Blickwinkel der Altersvorsorge positiv beantworten, sondern ist abhängig von der individuellen Ausgestaltung des möglichen Immobilienerwerbs, etwa hinsichtlich des Eigenkapitalanteils und der Tilgungshöhe pro Jahr.

Demografischer Wandel und Umkehrhypothek

Ein weiterer Aspekt könnte das Kaufen unattraktiv machen, und zwar die eingangs skizzierte demografische Entwicklung Deutschlands. Weniger Kinder und eine alternde Bevölkerung dürften dazu führen, dass Menschen im Alter gar nicht die Eigenverantwortlichkeit des Wohnens bevorzugen werden. Vielmehr könnte das Mieten eine Art Generationenvertrag des Wohnens implizieren. Erst Baufinanzierungsinnovationen wie die Reverse Mortgage (Umkehrhypothek) könnten hier eine Wende initiieren und den Wohnimmobilienerwerb auch für kinderlose Menschen wieder interessanter machen. Dazu müssten allerdings die Rahmenbedingungen in Deutschland wesentlich verbessert werden.

Bewertung des Bauchgefühls

Die bisherigen Aussagen zum ökonomischen Attraktivitätsvergleich von Mieten und Kaufen desselben Objekts zur Eigenutzung waren darüber hinaus zum einen aus Sicht der Investitionsrechnung formuliert. Qualitative Aspekte des persönlichen Wohlfühlens blieben außen vor. Sie sind aber oft der tatsächlich ausschlaggebende Punkt, sich für einen Kauf zu entscheiden. Insofern wären auch diese Aspekte in irgendeiner Form mo-

Zu den Autoren



Dr. Markus Knüfermann ist Leiter des Vorstandssekretariats der Sparda-Bank Hamburg.
E-Mail: markus.knuefermann@sparda-bank-hamburg.de



Dr. Heinz Wings ist Vorstandsvorsitzender der Sparda-Bank Hamburg.
E-Mail: heinz.wings@sparda-bank-hamburg.de

netär zu bewerten, um einen aussagekräftigen Investitionsrechnungsvergleich durchzuführen.

Zum anderen konzentrierte sich die Darstellung allein auf die eigengenutzte Immobilie. Um etwa die private Altersvorsorge durch einen Immobilienerwerb zu untermauern, ließe sich auch direkt in Wohn- und/oder Gewerbeimmobilien zum Zwecke der tatsächlichen Mietenkünfte investieren. So sehr also die angestellten Gedanken zur Investitionsrechnung für Immobilienerwerbe beim Kunden auch zur Vorsicht in der Nutzenkalkulation für den Erwerb der eigengenutzten Immobilie mahnen mögen, so existiert umgekehrt eine rentabilitätsorientierte Option zum Erwerb von Immobilien mit direkter Vermietungsabsicht.

Die Kundensicht der Baufinanzierung ist somit hoch individuell. Es lässt sich der Bedarf, das ökonomische und persönliche Interesse am baufinanzierten Immobilienerwerb nachvollziehen. Die Kundensicht verdeutlicht dem Geschäft mit Baufinanzierung zusammenfassend weiter signifikante Geschäftspotenziale, die sich aber durchaus ein Stück von den bis heute im Markt eher üblichen Stand-alone-Hausversionen weg bewegen könnten.

Baufinanzierungsstrategien für die Zukunft

Die dargestellten Rahmenbedingungen zum Baufinanzierungsgeschäft mit Privatkunden in Deutschland konnten einerseits ein weiterhin existierendes Potenzial belegen. Andererseits verdeutli-

chen sie auch eine wachsende Intensität im Wettbewerb um diese Kunden, die mit Blick auf die demografische Entwicklung allerdings absolut gesehen weniger werden.

Kreditinstitute, die im deutschen Baufinanzierungsgeschäft nachhaltige Erträge generieren wollen, bedürfen dazu einer fokussierten Geschäftsstrategie, um etwa Kreditausfälle zu vermeiden und Backoffice-Aktivitäten kostengünstig durchzuführen.

Für die Zukunft ist das Geschäft jedoch nochmals einen Schritt wetterfester zu machen: Neben der Entwicklung und Umsetzung von Produktinnovationen – wie das „Goldkonto“ der Sparda-Bank Hamburg, bei dem die Zinsen in Goldmünzen ausgezahlt werden – sind vor allem weitere Kosteneffekte zu generieren.

Dabei muss auch die zu erwartende Zinstrendumkehr antizipiert werden. Langfristige Baufinanzierungen könnten dann zukünftig für die entsprechenden Restlaufzeiten teurer refinanzierbar werden. Die bankbetriebswirtschaftlich notwendigen Margen im Baufinanzierungsgeschäft sind auf Basis weiterer Kooperationen zu gewährleisten.

Wichtig ist, dass dabei nicht Fusionen, sondern Kooperationen im Vordergrund stehen sollten, um den regional ausgerichteten Bankenfokus nicht zu verletzen. Schließlich war zuletzt gerade das Nähegefühl der Kunden ein wichtiger Aspekt, den Genossenschaftsbanken die Treue auch in der Finanzmarktkrise zu halten.

Das Baufinanzierungsgeschäft der Zukunft dürfte also klassischen Banken weiterhin gehören. Es wird ein lukratives Geschäft bleiben, das aber zentrale Anforderungen an die Anbieter oder Kreditinstitute stellt, wie die Optimierung des Geschäftsmodells, die Nutzung von Gruppensynergien sowie die Entwicklung und Umsetzung von Produktinnovationen. ■

