

Baufinanzierungen: Quo vadis?

Standardisiertes Privatkundengeschäft im 21. Jahrhundert.

Autoren:

Dr. Heinz Wings,
Vorstandsvorsitzender und

Dr. Markus Knüfermann,
Leiter Vorstandssekretariat der
Sparda-Bank Hamburg eG.

Diskutieren Sie zum Thema
dieses Beitrags mit anderen
BankPraktikern in unserer

Gruppe auf .

Diesen Beitrag finden Sie
dort unter der Rubrik:
Kredit.

I. Einleitung

▷ Die weltweite Finanzkrise seit dem Jahr 2007 hat auch im deutschen Privatkundenbankgeschäft Spuren hinterlassen: Die zentralbankseitigen Liquiditätsflutungen der Geld- und Kapitalmärkte sowie das aktuell im Oktober 2010 enorme Investoreninteresse an deutschen Staatsanleihen haben das Marktzinsniveau generell auf den historischen Niedrigststand seit Gründung der Bundesrepublik Deutschland gesenkt. Um den Markt für Baufinanzierungen aus bankbetriebswirtschaftlicher Sicht zu verstehen, sind zunächst die Marktrahmenbedingungen zu analysieren. Anschließend wird das Geschäft aus Kunden- und Banksicht hinterfragt, so dass abschließend ein Strategieimpuls vorschlag zu formulieren ist.

Das Geschäft ist zusätzlich noch eine quantitative Dimension des Marktes zu berücksichtigen: Es gibt ein klassisches Gesetz der Nachfrage, dass bei sinkenden Preisen für Produkte oder Dienstleistungen deren Nachfrage steigt. Das Gesetz scheint derzeit im Hinblick auf die Baufinanzierung in Deutschland ausgeschaltet zu sein. Denn trotz der rekordniedrigen Zinsen ebbt die Baufinanzierungsnachfrage derzeit ab (s. u.). Der Grund: Die Sorge vor einem Arbeitsplatzverlust in unsicheren Zeiten. Diese Gefahr wiegt offenbar schwerer als die Verlockung niedriger Zinsen¹.

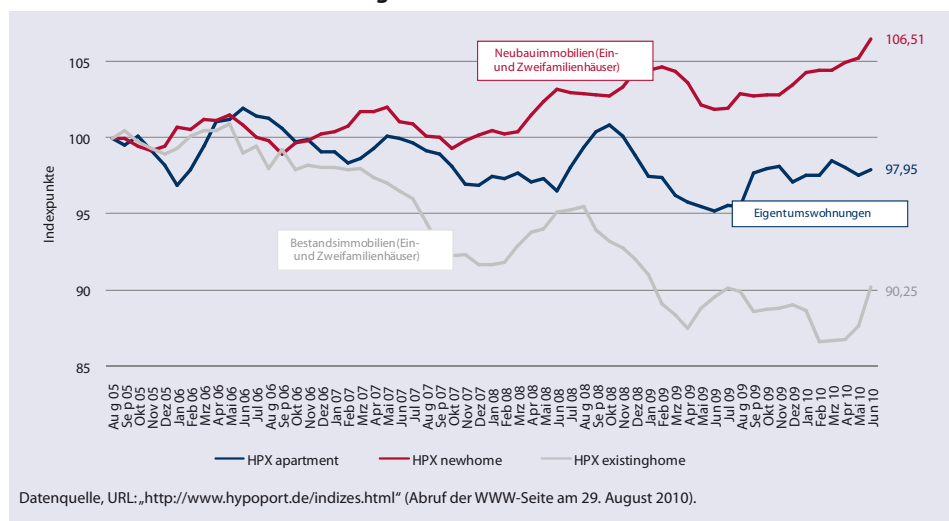
Dennoch ist es bundesweit in Deutschland zu einem enormen Anstieg der Preise für bestehende Wohnimmobilien im Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser gekommen, wie Abb. 1 anhand des Hypoport-Hauspreisindex (HPX-hedonic) visualisiert. Preissteigerungen wiederum sind ein mögliches Indiz für einen Nachfrageüberhang. V. a. der zuletzt enorme Preisindexanstieg im zweiten Quartal 2010 bei Bestandsimmobilien im o. a. Segment von 1,73% untermauert den Gedanken. Doch auch segmententsprechende Neubauvorhaben konnten einen Preisanstieg im selben Quartal von 1,96% verbuchen. Alles in allem lässt sich mit-

II. Entwicklungslinien im Baufinanzierungsgeschäft

1. Preisentwicklungen an den Immobilienmärkten

Mit dem einhergehenden marktdurchschnittlichen Absinken der Marge im Baufinanzie-

Abbildung 1: Hypoport-Hauspreisindex (HPX-hedonic) für drei Immobiliensegmente für Deutschland von August 2005 bis Juni 2010



¹ HB v. 12.08.2010 S. 33.

tels des Hypoport-Hauspreisindex sehr wohl – also noch im Unterschied zur Baufinanzierungsnachfrage – eine wachsende Nachfrage nach Wohnimmobilien vermuten. Diesen Sachverhalt spiegelt auch die eigene Markterfahrung wider, dass Privatkunden nach dem Investitions-Run im Jahr 2009 auf Goldanlagen seit dem Frühjahr 2010 deutliche Investitionstendenzen in Richtung „Betongold“, also Wohnimmobilien, aufweisen.

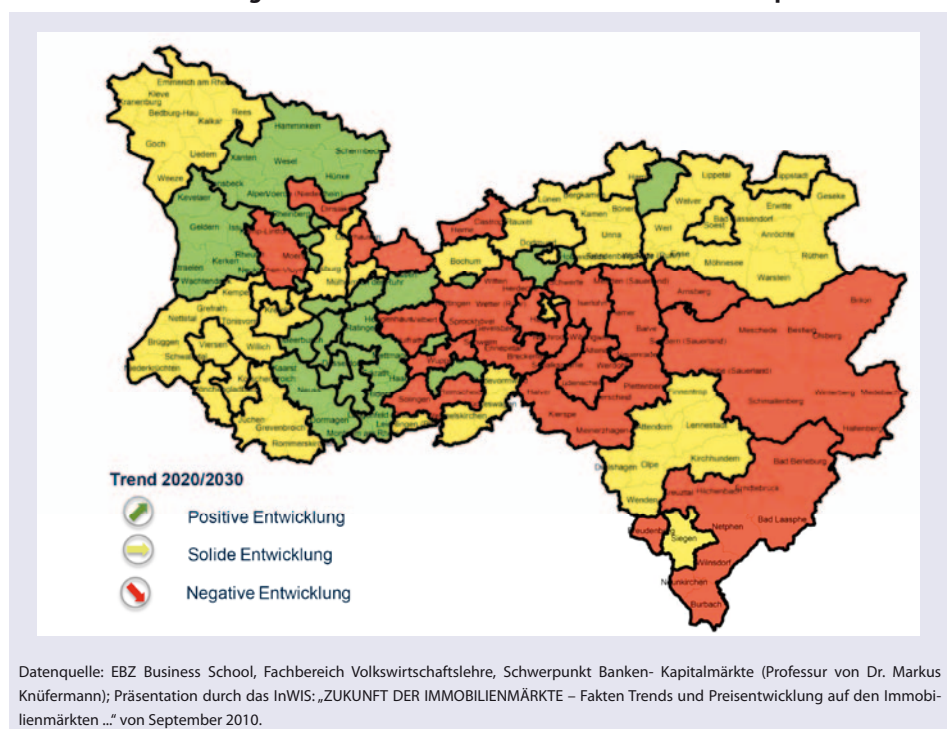
Zur Präzisierung von Marktprognosen reicht es den Autoren allerdings nicht aus, sich allein über die Entwicklungen öffentlich zugänglicher Preisindizes zu informieren. Vielmehr haben wir im Rahmen unserer Hochschulengagements immer wieder an der Entwicklung von Prognosemodellen gearbeitet. So wurde auch im Sommer 2010 ein Drittmittelprojekt an der EBZ Business School, einer privaten auf die Immobilien- und Wohnungswirtschaft spezialisierte Fachhochschule, koordiniert. Das Forschungsprojekt fokussierte entsprechend die Wohnungs- und Immobilienmärkte in Nordrhein-Westfalen bzw. speziell des Ruhrgebiets und dessen größeres Einzugsgebiet. Forschungsziel war es, die Märkte in den Segmenten der Eigenheime und Eigentumswohnungen (im Weiteren

kurz: „Immobilien“) im Hinblick auf zu prognostizierende Preisentwicklungen zu analysieren. Dafür waren historische Immobilienpreisentwicklungen je Region/Stadt über die letzten zehn Jahre zu analysieren, wobei Regionen zu insgesamt 50 Clustern zusammengeführt wurden. Hierfür war der Einkauf bzw. die Nutzung einschlägiger Marktdaten von Immobilienportalanbietern, Verbänden und/oder Forschungseinrichtungen/Instituten nötig.

Im Idealfall wäre als Vorgehensweise nötig gewesen, nach der Identifikation von Einflussfaktoren auf die Immobilienpreisentwicklungen die Einflussgewichtungen der Faktoren zu bestimmen. Auf dieser Basis hätten Regressionsanalysen zur Erstellung eines Prognosemodells durchgeführt werden können, um eine ausschließliche Exploration der Historie für eine Prognose im Immobilienmarkt zu vermeiden. Auch wären Immobilienpreisentwicklungen je Region/Stadt unter alternativen Determinantenniveaus (Alternativanalysen mit Stress-tests) zu bestimmen gewesen.

Um aber ein praxisrelevant kontinuierlich aktualisierbares Prognosekonzept zu entwickeln, wurden die Analysen je Cluster standardisiert.

Abbildung 2: Gesamtübersicht zu Preisentwicklungen für Eigenheime und Eigentumswohnungen in Nordrhein-Westfalen bis 2020/2030 von September 2010



» Die langfristige demografische Entwicklung wird bundesweit regional sehr unterschiedlich verlaufen und hat besonderen Einfluss auf das Geschäftspotenzial im Baufinanzierungsgeschäft. «

So galt es, zunächst jeweils Bevölkerungs- und Haushaltsanalysen sowie eine sozio-ökonomische Analyse durchzuführen. Ergänzend wurden die historischen Preisentwicklungen für Eigenheime und Eigentumswohnungen der letzten sieben Jahre bis heute über die „Immobilien-Scout24“-Datenbank selektiert in Verbindung zu den o.g. drei Teilanalysen gebracht. Anschließend galt es, diese Preislinien für die nächsten drei Jahre (bis 2013) fortzuschreiben – je Cluster. Aus diesen engeren Prognosen konnte dann eine Vermutung für Erwartungen an Trends für die Jahre 2020/2030 fixiert werden. Abb. 2 visualisiert die entsprechenden Cluster-Prognosen für die vordefinierten Teilregionen Nordrhein-Westfalens und verdeutlicht positive Preisprognosen auch außerhalb wichtiger Ballungszentren, wie z. B. Düsseldorf, in Hamminkeln, Geldern, Meerbusch, Neuss, Velbert. Gleichfalls werden aber vermutlich klassischere, bisher investitionsattraktive Randgebiete an Attraktivität verlieren, wie z. B. Dinslaken, Moers, Ennepe-Ruhrtal.

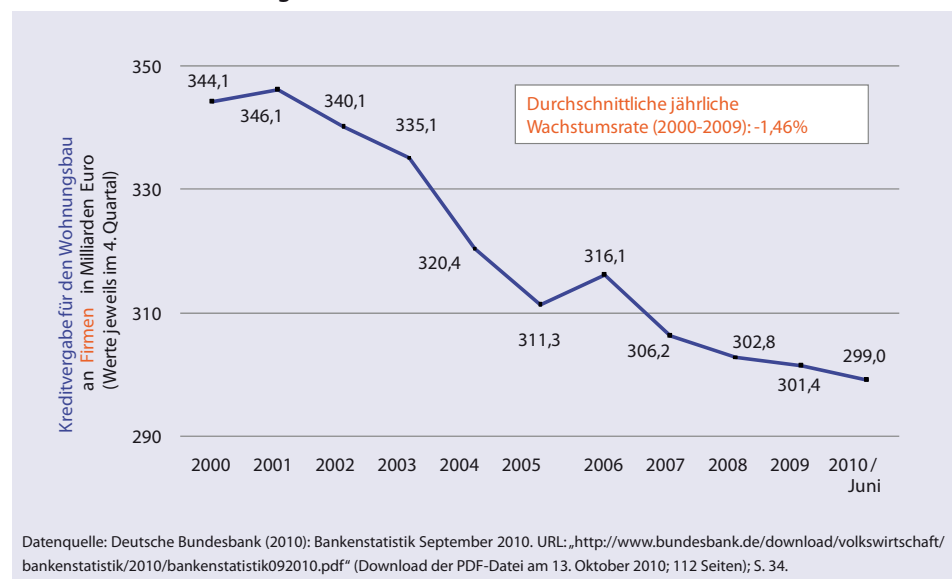
2. Volumenentwicklungen im Kreditgeschäft

Inwieweit die skizzierten Preistrends auf die Geschäftsentwicklung mit Baufinanzierungen durchschlagen können bzw. vermutlich werden, ist im Weiteren Analyse- und Diskussionsgegenstand. Denn hierzu ist v. a. auf die Volumenentwicklung im Wohnbaukreditgeschäft abzu-

stellen. Dazu ist einleitend v. a. die langfristige demografische Perspektive zu berücksichtigen, die bundesweit durchaus regional sehr unterschiedlich verlaufen wird². Sie bestimmt in besonderem Maß das Geschäftspotenzial im Baufinanzierungsgeschäft für die nächste Strategieperiode. Hierzu verdeutlichte schon eine Studie aus dem Jahr 2005³, dass Nordwestdeutschland (aus Sicht der Sparda-Bank Hamburg eG der relevante Bereich) bis zum Jahr 2020 mit einem deutlich geringeren Bevölkerungsrückgang als im Bundesdurchschnitt zu rechnen hat. Für Hamburg wurde insbesondere ein geringerer Rückgang der Erwerbstätigenzahl prognostiziert als für das gesamte (Nord-) Deutschland. Dennoch sprechen wir von Rückgängen, so dass insgesamt von einem äußerst restriktiven Potenzialeffekt auf das Baufinanzierungsgeschäft und damit von einem bedeutenden Treiber des sich intensivierenden Wettbewerbs um Privatkunden auszugehen ist.

Damit verbunden ist es schwer vorstellbar, dass sich im Baufinanzierungsgeschäft aktuell, zeitnah oder mittel- und wohl auch langfristig die seit dem Jahr 2009 medial vielzitierte „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

Abbildung 3: Firmenkundengeschäft: Wohnungsbaukredite an Unternehmen und Selbständige (2000 bis zum ersten Quartal 2010)



² Siehe z. B. Deutsche Hypothekenbank (2009), Demografische Herausforderungen für die Immobilienmärkte, www.deutsche-hypo.de/all/download/akt_demographische_herausforderungen_german.pdf, S. 9.

³ Vgl. Niebuhr/Stiller, in Wirtschaftsdienst, 85. Jg. (Heft 5) S. 326-332, hier S. 327.

enthalten. Allerdings ist im deutschen Firmenkundengeschäft mit Wohnungsbaukrediten an Unternehmen und Selbständige ein deutlicher Volumenrückgang zu verzeichnen. Abb. 3 visualisiert die Entwicklung für das Zeitfenster von 2000 bis zum ersten Quartal 2010.

In den Jahren 2000 bis 2009 reduzierte sich das Geschäftsvolumen somit um jährlich durchschnittlich 1,46%. Allein im weltweiten immobilienwirtschaftlichen Boomjahr 2006 konnte im deutschen Markt ein entsprechender Anstieg von 311,3 Mrd. € auf 316,1 Mrd. € verzeichnet werden. Jedoch sank das Volumen im Jahr 2007 dann über das 2005er Niveau hinaus auf 306,2 Mrd. € und dann jährlich weiter. Das Firmenkundengeschäft mit Wohnungsbaukrediten unterliegt bereits seit vielen Jahren einer eher rückläufigen Geschäftsentwicklung.

Anders liegt die Situation im Baufinanzierungsgeschäft mit Privatkunden in Deutschland. Abb. 4 zeichnet diesbezügliche Marktentwicklungen für das Zeitfenster 2003 bis zum ersten Quartal 2010: Während des gesamten weltweiten immobilienwirtschaftlichen Booms zwischen 2003 und 2006 wuchs das Kreditvolumen rapide von 744,4 Mrd. € auf 795 Mrd. € an. Trotz folgender Immobilien-, Finanz-, Banken- und Schuldenkrise verharrte das Kreditvolumenniveau bis 2010 in etwa auf dem letzten Stand (787,5 Mrd. € Ende des ersten Quartals 2010). Entsprechend ergibt sich über das ganze betrachtete Zeitfen-

ter ein durchschnittliches jährliches Volumengewachstum i. H. v. 0,99% – das Baufinanzierungsgeschäft mit Privatkunden war damit lange Zeit ein Wachstumsgeschäftssegment und differenziert sich in dieser Hinsicht positiv zum entsprechenden Firmenkundengeschäft.

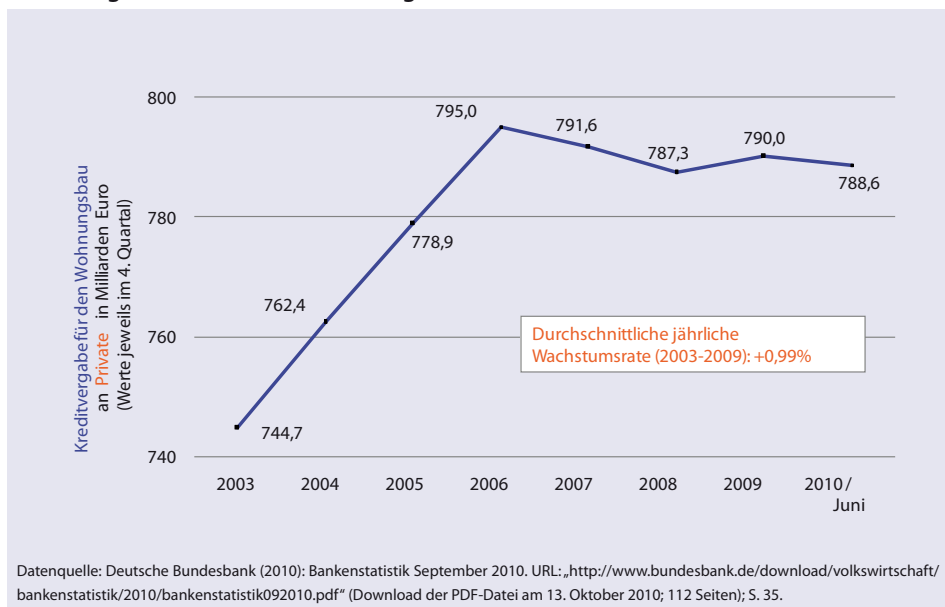
III. Marktimplikationen für das Baufinanzierungsgeschäft

1. Kundensicht: Kaufen statt Mieten

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 gemieteten 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, hier ein Literaturbeispiel: „Man spart während seines Berufslebens einen Betrag an, den man, wenn man sich zur Ruhe gesetzt hat, benutzt, um seinen Lebensunterhalt zu bezahlen. Ein Teil der Ausgaben muss für Wohnraum verwendet werden. Wenn man also zu dem Zeitpunkt, zu dem man in Rente geht, bereits seinen

» Das Firmenkundengeschäft mit Wohnungsbaukrediten unterliegt seit Jahren einer eher rückläufigen Geschäftsentwicklung, das Baufinanzierungsgeschäft mit Privatkunden war hingegen lange Zeit ein Wachstumssegment. «

Abbildung 4: Private Baufinanzierungen (2003 bis zum ersten Quartal 2010)



» Mieten oder Kaufen – welche Aspekte sollten in die Entscheidung einbezogen werden? «

eigenen Wohnraum besitzt, hat man diese Kosten nicht nur im wahrsten Sinne des Wortes „bis an sein Lebensende“ abgesichert, sondern man hat sie auch schon bezahlt⁴.

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 für den Kauf desselben Objekts, auch wenn die Mieten gegenüber den Hauspreisen in Deutschland zwischen 1996 und 2006 indiziert betrachtet stärker angestiegen sind⁵. 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 Sachverständigengutachten⁶. Demnach führen Bewertungsverfahren mittels prognostizierter Erträge aus dem Opportunitätskostenverfahren (= die Eigennutzung einer Immobilie führt zum entgangenen Vermietungsertrag) zu einem längeren Zahlungsstrom, der abzudiskontieren ist, als die Baufinanzierung i. d. R. Zins- und Tilgungsverpflichtungen generiert. Werden prognostizierte Opportunitätskosten sowie Zins- und Tilgungsverpflichtungen – was zu erwarten ist – mit demselben Zinssatz behandelt (also diskontiert bzw. belastet), so ergeben sich unterschiedliche Bewertungen im Durchschnitt pro Monat (Unternehmenswert bzw. 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 den Mietkosten gegenübergestellt werden. Die Werte der zu zahlenden Zinsen der Baufinanzierung und der Transaktionskosten könnten im Mietfall also zinsbringend angelegt werden. Damit wäre der Fall denkbar, dass durch das Mieten ein Vermögen aufgebaut werden kann, um zum Zeit-

punkt 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, z. B. hinsichtlich des Eigenkapitalanteils und der Tilgungshöhe p. a.

Ein weiterer Aspekt könnte das „Kaufen“ unattraktiv machen und zwar die eingangs skizzierte demografische Entwicklung Deutschlands. Weniger Kinder bzw. 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 Reverse Mortgages werden hier u. E. eine Wende initiieren und den Wohnimmobilienerwerb auch für kinderlose Menschen wieder interessant machen.

Die bisherigen Aussagen zum ökonomischen Attraktivitätsvergleich von Mieten und Kaufen desselben Objekts zur Eigennutzung waren darüber hinaus zum einen aus Sicht der Investitionsrechnung formuliert. Qualitative Aspekte des persönlichen Wohlfühlens etc. blieben außen vor. Sie aber sind oft der tatsächlich entscheidende Punkt, sich für einen Kauf zu entscheiden. Insofern wären auch diese Aspekte in irgendeiner Form monetär zu bewerten, um einen aussagekräftigen Investitionsrechnungsvergleich durchzuführen.

Zum anderen konzentrierte sich die Darstellung allein auf die eigengenutzte Immobilie. Um z. B. die private Altersvorsorge durch einen Immobilienerwerb zu untermauern, ließe sich auch direkt in Wohn- und/oder Gewerbeimmobilien zum Zwecke der tatsächlichen Mieteinkünfte investieren. So sehr also die o. g. Gedanken zur Investitionsrechnung für Immobilienerwerbe 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 als hoch individuell zu bezeichnen. Es lässt sich

⁴ Vgl. Elgeti, Der kommende Immobilienmarkt in Deutschland, FinanzBuch, S. 88.

⁵ Vgl. Elgeti, Der kommende Immobilienmarkt in Deutschland, FinanzBuch, S. 40.

⁶ Vgl. Francke, in Schulte, Immobilienökonomie, Bank IV, S. 35.

der Bedarf, nämlich 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 wegbegeben mögen.

2. Banksicht: Refinanzierungstendenzen

Ob sich der Immobilienerwerb für Investoren mit Mieteinkünfteabsichten oder zur Eigennutzung als rentabel darstellen lässt, ist selbstverständlich auch eine Frage des Baufinanzierungszinsniveaus. Im August 2010 lagen die Baufinanzierungszinsen im bundesweiten Durchschnitt mit unter vier Prozent auf sehr niedrigem Niveau: „Hausbauer haben Grund zur Freude“, titelt das Handelsblatt daher auch in der „Spezial“-Ausgabe zur Baufinanzierung am 22.04.2010. Aus Bankensicht ist das Zinsniveau natürlich bedenklich, da es kaum Raum für ‚üppige‘ Margen lässt. Um das Geschäftspotenzial für Baufinanzierungsgeschäfte einzuschätzen, ist somit ein detaillierter Blick in die zinsbeeinflussenden Schaltzentralen der Welt nötig, d. h. auf die Leitzinsentwicklungen für die Euro-Region und die USA. Deutlich erkennbar sind die groben Strategien der Zentralbanken: Vor den Boom-Crashes, also im Jahr 2000 und in 2005-2007, reagierten beide Zentralbanken mit Zinserhöhungen, um die Konjunktur zu ‚beruhigen‘. Im Zeitfenster zwischen 2001 und 2005 sowie ab 2009 setzen die Zentralbanken dagegen Niedrigzinsen durch, um die Konjunktur wieder zu beleben. Die Europäische Zentralbank (EZB) reagierte kontinuierlich zeitverzögert zur US-amerikanischen Zentralbank. Entsprechende Daten werden auf den Homepages der Zentralbanken zum Abruf bereitgestellt.

Vor dem Hintergrund der weltweit hohen Staatsverschuldungen sind optionale Zinsabsicherungen, z. B. bei Inflationstendenzen, für die Regierungen signifikante Haushaltsposten, die zur nicht Finanzierungsfähigkeit von Staaten führen können. Es ist also davon auszugehen, dass die Zentralbanken das niedrige Zinsniveau so lang wie möglich gewährleisten wollen. Eine Indikation, dass diese Strategie

noch durchsetzbar erscheint, geben die Entwicklungen von Geldmenge und Inflation im Euro-Raum. Sie verdeutlichen über die Geldmenge M3, als wichtigstes Geldmengenaggregat der EZB, nach dem Wachstumseinbruch ab 2007 im Herbst 2010 immer noch ein ungefähres Nullwachstum. Entsprechend niedrig sind auch die kurzfristigen Inflationserwartungen, da der Inflation gewöhnlich ein über dem Wirtschaftswachstum liegendes Geldmengenwachstum voraussehen muss, wie monetär-analytische Arbeiten verdeutlichen.

Wichtig ist zu berücksichtigen, dass M3 sich als Geldmenge der Nicht-Banken definiert. Wenn also die Zentralbank in den letzten drei Jahren die Märkte mit Liquidität ‚geflutet‘ hat, dann existiert ein Geldmengenpotenzial in Form hoher Liquiditätsbestände bei Kreditinstituten, die bislang nicht als Kredite an Nicht-Banken in den Wirtschaftskreislauf geflossen, sondern wohl eher an den Geld- und Kapitalmärkten (eventuell spekulationsblasenbildend) angelegt worden sind. Sollte es aber bis Ende 2010 zu einem nachhaltigen Wirtschaftsaufschwung in Deutschland kommen, dann wäre auch mit einer Intensivierung der Kreditvergabe bzw. einem Anstieg des Geldmengenwachstums sowie letztlich mit den Inflationswerten zu rechnen. Inflation im letztendlichen Szenario stellt aber generell einen Treiber höherer Marktzinsen dar. Ein höheres Zinsniveau möge zwar bessere Margen erzielen lassen, aber auch nur in vordefinierten Zinsfenstern. Außerdem impliziert es ein hohes Maß an Zinsänderungsrisiken für Baufinanzierungen, die aus der Niedrigzinsphase heraus bewilligt worden sind. Ebenfalls führen höhere Zinsen zu einem Absinken der Baufinanzierungsnachfrage auf Grund der negativen Preiselastizität der Nachfrage mehr und mehr auch im Bankengeschäft.

Kurzfristig ist jedoch erst noch mit einer wachsenden Nachfrage im Baufinanzierungsgeschäft zu rechnen, schließlich ist oben der Ausschluss des Gesetzes der Nachfrage konjunkturbedingt beschrieben worden. Jetzt, im Oktober 2010, wird für das laufende Wirtschaftsjahr der Bundesrepublik Deutschland schließlich wieder ein kräftiges Wachstum prognostiziert, so dass verbunden mit dem niedrigen Zinsniveau mit einem Anziehen der Immobilienbau- und -kaufintensität durch private Investoren zu rechnen ist.

» Ob sich der Immobilienerwerb für Investoren mit Mieteinkünfteabsichten oder zur Eigennutzung als rentabel darstellen lässt, ist selbstverständlich auch eine Frage des Baufinanzierungszinsniveaus. «

» Neben der Entwicklung und Umsetzung von Produktinnovationen sind v. a. weitere Kosteneffekte zu generieren. «

IV. Baufinanzierungsstrategien des 21. Jahrhunderts

Die bislang dargestellten Rahmenbedingungen zum Baufinanzierungsgeschäft mit Privatkunden in Deutschland konnten einerseits ein weiterhin existierendes Potenzial belegen. Andererseits verdeutlichten sie auch eine wachsende Intensität im Wettbewerb um diese Kunden, die z. B. mit Blick auf die demografische Entwicklung absolut gesehen kleinzahliger werden.

Kreditinstitute, die im deutschen Baufinanzierungsgeschäft nachhaltige Erträge generieren wollen, bedürfen dazu einer klar fokussierten Geschäftsstrategie, um z. B. Kreditausfälle zu vermeiden und Back-Office-Aktivitäten kostengünstig zu produzieren. Die Sparda-Bank Hamburg eG betreut in diesem Sinn ausschließlich Privatkunden, fokussiert die verbundinternen Zusammenarbeiten, um Kostendegressionen in der Gruppe der Sparda-Banken zu realisieren und ist in der Lage, die „eingesparten“ Betriebskosten in Form niedriger Baufinanzierungszinsen an ihre Mitglieder weiterzugeben. Auf diese Weise schafft es die Bank, sich im intensiven Preiswettbewerb zu behaupten und konnte in den letzten fünf Jahren kontinuierlich Neukunden für sich gewinnen.

Für die Zukunft ist das Haus jedoch nochmals einen Schritt weiter „wetterfest“ zu machen: Neben der Entwicklung und Umsetzung von Produktinnovationen („Goldkonto“, www.sparda-bank-hamburg.de/sparen_und_anlegen/spardagold) sind v. a. weitere Kosteneffekte zu generieren. Wie oben bereits ausgeführt, ist dabei auch die zu erwartende Zinstrendumkehr zu antizipieren. Langfristige Baufinanzierungen könnten dann zukünftig für die entsprechenden Restlaufzeiten teurer refinanzierbar werden. Die bankbetriebswirtschaftlich notwendigen Margen im Baufinanzierungsgeschäft sind auf Basis weiterer Kooperationen mit Häusern der Sparda-Gruppe und/oder durchaus auch mit weiteren externen Banken zu gewährleisten. Wichtig ist, dass dabei nicht Fusionen, sondern Kooperationen im Vordergrund stehen, 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 Finanzkrise zu halten.

Das Baufinanzierungsgeschäft der Zukunft dürfte also weiterhin klassischen Banken gehören. Es wird ein lukratives Geschäft bleiben, das aber zentrale Anforderungen an die Anbieter bzw. Kreditinstitute stellt, wie Optimierung des Geschäftsmodells, Nutzung von Gruppensynergien sowie Entwicklung und Umsetzung von Produktinnovationen (Realisierung von z. B. Reverse Mortgage oder Entwicklung eigener Altersvorsorgeprodukte). In jedem Fall lautet unsere Antwort auf: „Baufinanzierung: Quo vadis?“ – „In Richtung Erfolg für die Kreditinstitute, die sich auf Baufinanzierungen konzentrieren.“ □

PRAXISTIPPS

- ☐ Märkte verstehen heißt, Entwicklungen in ihrer Langfristigkeit zu analysieren.
- ☐ Die Immobilienkrise ab 2007 ist letztlich (geld-)politisch initiiert gewesen. Zur Beurteilung der Zukunft des Baufinanzierungsgeschäfts sind mögliche Konsequenzen der aktuellen (v. a. EZB-)Geldpolitik zu antizipieren.
- ☐ Zur Vermarktung von privaten Baufinanzierungen sind Investitionsrechnungen transparent darzustellen, d. h. erst mögliche qualitative Mehrwerte von eigengenutzten Wohnimmobilien liefern den Investitionsvorteil gegenüber alternativen Finanzmittelinvestitionen. Produktkonzeptionen wie Reverse Mortgage dürfen nicht unterschätzt werden.
- ☐ Für das Baufinanzierungsgeschäft lässt sich weiteres Geschäftswachstum vermuten, wenn Privatkunden mehr und mehr ihr Vermögen in „Betongold“ anlegen werden. Dennoch ist von einer weiteren Intensivierung des Wettbewerbs auszugehen.
- ☐ Kreditinstitute müssen in diesem Geschäftssegment einerseits innovativ und andererseits standardisiert und fokussiert agieren, um erfolgreich zu sein. Hierzu zählen auch verstärkt Kooperationen unter den Kreditinstituten.