



Deutschland
EUR 6,00

NR. 4 · APRIL 2021
39. JAHRGANG
ÖSTERREICH EUR 6,70
www.cash-online.de

Special Digitalisierung
Trends und Tools für Anlage und Beratung

Cash.

VERSICHERUNGEN,
FONDS,
SACHWERTE



ALTERSVORSORGE

Nachhaltig und flexibel anlegen

Swiss Life
bringt neue grüne
Fondspolice auf
den Markt

Jan-Peter Diercks,
Swiss Life Deutschland:
„Viele Menschen wollen
langfristig nachhaltig
und individuell
angepasst für das Alter
investieren.“

SACHVERSICHERUNG Bester Schutz für Wohngebäude · **STRATEGIE** HDI Leben-Chef

Dr. Patrick Dahmen im Gespräch · **USA-FONDS** Was die Ära Biden für Anleger bringt ·

FIRMENVERSICHERUNG Experten-Gespräch über Potenziale für Makler · **BERATUNG** Wie der Finanzvertrieb

die Corona-Krise meistert · **WOHNIMMOBILIEN** Perspektiven für den Krisen-Gewinner



WERDEN SIE JETZT VERTRIEBSPARTNER ENDLICH OHNE BELASTUNG ANLAGEIMMOBILIEN VERMITTELN



AS UNTERNEHMENSGRUPPE

Die AS UNTERNEHMENSGRUPPE Holding ist ein Immobilieninvestor, Bauträger und Investmentmanager mit Hauptsitz in Berlin und Tochtergesellschaften in Leipzig, Magdeburg, Köln und Frankfurt am Main. Mit einer aktuellen Leistungsbilanz von mehr als 190 Mio. € Vertriebsvolumen aus dem Verkauf von über 2.000 Wohneinheiten, gehört das Unternehmen zu den etablierten Marktteilnehmern in Deutschland.

Kernkompetenz ist die Vermarktung von Bestandswohnimmobilien sowie hochwertig kernsanierten Denkmalobjekten an private Kapitalanleger über bundesweit agierende Vertriebspartner und Vermittler.

IHRE VORTEILE ALS VERTRIEBSPARTNER:

- ✓ Denkmalwohnungen mit hoher Sonder-AfA
- ✓ Bestandswohnungen mit nachhaltiger Mietrendite
- ✓ Mietsicherungskonzept
- ✓ Eigener TeamProQ-Zugang und Datenraum, Protokolle, Vorlagen etc.
- ✓ Eigenes Vertriebsportal mit Online-Reservierungssoftware
- ✓ Professionelle Vertriebs- und Verkaufsunterstützung
- ✓ Berechnungssoftware
- ✓ Finanzierungslösungen, auch ohne EK möglich
- ✓ Besichtigungsservice mit Referenzobjekten und After-Sales-Betreuung
- ✓ 3D-Grundrissanimation
- ✓ Videobegehungen
- ✓ Gutachterliche Stellungnahmen und Begehungsberichte
- ✓ Vermietung, Verwaltung und Bewirtschaftung
- ✓ Stornofreie, schnelle Vergütung auf Markthöchstniveau

WIR FREUEN UNS AUF IHREN ANRUF ODER IHRE E-MAIL



AS UNTERNEHMENSGRUPPE

Hagenstraße 67 • D-14193 Berlin • Tel. (+49) 30 81 40 42 200 • Fax (+49) 30 81 40 42 300
Email: info@unternehmensgruppe-as.de • Web: www.unternehmensgruppe-as.de



„ES IST SPANNEND, WIE DAS NEW NORMAL FUNKTIONIERT“

Das Corona-Jahr 2020 hat zunächst viele Fragezeichen hinterlassen, was das Geschäft mit Wohnimmobilien und in der Baufinanzierung betrifft. Cash. sprach mit fünf Immobilien- und Finanzierungsexperten über die Erfahrungen des letzten Jahres, die Folgen, die sich daraus ergeben und über die Nachhaltigkeit im Immobiliensektor.



André Lichner, Geschäftsführer
Prohyp GmbH



Sebastian Engel, Chief Sales Officer,
Alpha Real Estate Holding GmbH

Starten wir zunächst mit dem Baufinanzierungsgeschäft und der Frage, wie sich in 2020 die Volumina und andere Kennzahlen entwickelt haben?

Hein: Wir blicken auf ein sehr gutes Baufinanzierungsjahr für die ING Deutschland zurück. Gegenüber 2019 haben wir an Baufinanzierungsvolumen mehr als 40 Prozent zugelegt und das bei sehr guten Margen. Erzielt wurde dieses Ergebnis natürlich auch dadurch, dass wir sehr digital aufgestellt sind, was in diesen Zeiten und unter diesen Rahmenbedingungen von großem Vorteil ist. Während andere Häuser Filialen schließen

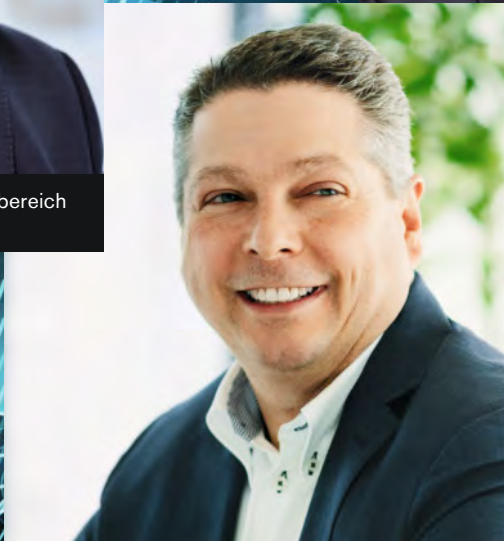
mussten, Zugangswege für Vermittler und Kunden nicht mehr da waren, zeigten wir die ganze Zeit Präsenz und sowohl unsere Kundinnen und Kunden als auch unsere Vermittlerinnen und Vermittler konnten die digitalen Features bei uns nutzen. Ich bin sehr froh, dass wir schon vor Jahren, ohne zu wissen, was kommt, das Thema Digitalisierung sehr weit vorangetrieben haben. Davon haben wir im letzten Jahr sehr stark profitiert. Hinzu kam, dass wir unsere Herausgabekriterien relativ wenig angepasst haben im Vergleich zu anderen Anbietern. Auch das hat zu dem enormen Volumenzuwachs beigetragen.



Wolfgang Kümpel, Leiter Vertriebsbereich Süd-Ost, DSL Bank



Andreas Schrobback, CEO AS Unternehmensgruppe



Thomas Hein, Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung, ING Deutschland AG



Lichner: Laut erster Hochrechnung war der Gesamtmarkt Baufinanzierung etwa 273 Milliarden Euro schwer. Wir konnten aber überdurchschnittlich wachsen. Auch in der Homeoffice-Phase ging das Geschäft ungebremst weiter, da zum Beispiel keine Zeit durch das Umrüsten der Technik verloren ging. Bei den Finanzierungsgründen gab es zunächst einen Switch hin zu Anschlussfinanzierungen, während das Neugeschäft für kurze Zeit ein wenig zurückgegangen ist. Es hat sich aber alles schnell wieder normalisiert, und die Nachfrage war dauerhaft auf einem unglaublich hohen Niveau. Es war einfach ein sehr gutes Jahr für die Vermittler – und damit auch für Prohyp. Was wir in dem Zuge ebenfalls gesehen haben: Eine starke Marke zu sein, wird immer wichtiger, auch für die Vermittler. Es ist



Thomas Hein, ING Deutschland

eine hohe Professionalisierung im Markt, von der alle Beteiligten profitieren.

Kümpel: Ich kann da meinen Vorrednern im Grunde nur zustimmen. Wir haben überdurchschnittlich vom Wachstum im Markt profitiert. Nicht zuletzt, weil wir auch technisch gut aufgestellt waren. Bereits 2019 haben wir die digitalen Services – und damit die Möglichkeiten im mobilen Office – für unsere Vertriebspartner erheblich ausgebaut und erweitert. Viele unserer Prozesse funktionieren heute viel schlanker. Das hat sich in der Pandemie ausgezahlt. Und unsere Vertriebspartner haben die Services sehr schnell angenommen. Deshalb gab es 2020 keine Delle. Wir waren immer handlungsfähig und sind deutlich über Markt gewachsen. Wir wissen aus Umfragen, dass der Wunsch nach den eigenen vier Wänden durch die Einschränkungen des Lockdowns, der damit verbundenen häuslichen

Enge und den Anforderungen des Homeoffice noch einmal deutlich zugenommen hat.

Wie groß war denn Effekt hinsichtlich Aussetzung der Tilgung im letzten Jahr?

Kümpel: Natürlich haben wir unseren Kunden das sowohl beim Ratenkredit als auch in der Baufinanzierung bei Bedarf angeboten. Der Effekt war allerdings geringer als gedacht. Vor allem als es dann im Herbst in den zweiten Lockdown ging, hatte ich mit wesentlich mehr Anfragen gerechnet.

Hein: Ich kann Herrn Kümpel da nur zustimmen. Auch wir hatten zunächst mit einem größeren Effekt gerechnet. Der blieb aber aus. Das hat natürlich auch mit der Struktur der Baufinanzierung – wir fokussieren auf den Eigennutzer in der Finanzierung – zu tun. Aber es gab keine größeren Problemfelder, obwohl sicherlich viel Kurzarbeit, etc. im Markt zu sehen war. Aus unserer Sicht hat dies allerdings nicht auf die Immobilienfinanzierung in Form von Tilgungsaussetzungen, etc. durchgeschlagen. Im Gegenteil: Die Kunden sind nach wie vor daran interessiert, ihre Schulden abzubezahlen, die Baufinanzierung weiter zu tilgen und sich so zu entschulden, um den Langfristplan, den sie irgendwann mal eingegangen sind, auch erfüllen zu können.

Bevor wir zum Wohnimmobilienmarkt kommen, noch eine perspektivische Frage. Welche Entwicklung erwarten Sie in diesem Jahr in Bezug auf Produkte und das Neugeschäft generell?

Lichner: Der Januar war bereits fulminant bei uns. Wir lagen etwa 35 Prozent über dem bereits hervorragenden Vorjahresmonat. Ich sehe für dieses Jahr insgesamt wenig Veränderungen, weder auf der Produktseite – dort sind Annuitätendarlehen nach wie vor das Produkt der Stunde – noch strukturell im Baufinanzierungsmarkt. Es ist viel Liquidität vorhanden, die Kurzarbeit funktioniert relativ gut, und auch viele Gastronomen bewältigen die Krise durch große Kraftanstrengungen irgendwie. Die Frage aber ist: Was passiert, wenn jetzt wirklich noch mal schlimmere Mutationen auftreten und trotz Impfkampagnen ein neuer Lockdown oder mehrere erneute lange Lockdowns notwendig werden? In einem solchen Fall kann ich mir schon vorstellen, dass das irgendwann auch mal auf die Baufinanzierung durchschlägt. Aktuell sind aber die Sparquoten der Menschen von rund 10 auf 20 Prozent hochgeschneit. Es liegt also viel Liquidität auf den Konten der Kunden, was dazu führt, dass letztendlich Tilgungen gut erbracht werden können. Alles in allem sehe ich erneut ein gutes Jahr im Baufinanzierungsbereich vor uns. Hinzu kommt: Nach wie vor steigen die Kaufpreise, was für Vermittlermodelle interessant ist, weil diese relativ zum Kaufpreis bzw. zur Darlehenssumme bezahlt werden.

Hein: Wir werden vor allem die Baufinanzierung vorne sehen, die am flexibelsten ist, was Sondertilgungen, Tilgungsmöglichkeiten an sich oder Tilgungssatzwechsel betrifft. Lange Zinsbindungen werden weiter an Bedeutung gewinnen. Die Kunden wollen nach wie vor Zinssicherheit über lange Jahre. Und auch das Thema Nachhaltigkeit wird in diesem Jahr so richtig Fahrt aufnehmen. Etliche Kreditgeber arbeiten daran, ihre Produkte ESG-konform zu gestalten.

Kümpel: Das Annuitätendarlehen wird auch bei uns am häufigsten nachgefragt, oft inzwischen bauparunterlegt. Die Tilgungswünsche sind höher, was natürlich Laufzeiten begrenzt und den günstigen Zinsmarkt abbildet. Für uns ist das durchaus erfreulich, denn es wirkt sich positiv auf die Risikosteuerung

Warum höherer Bauzins?

Kapitalanlageimmobilien vs. eigengenutzte Immobilien

Wir werden in Beratungsgesprächen von unseren Kunden regelmäßig nach den bestmöglichen Zinskonditionen gefragt. Natürlich gern für Vollfinanzierungen, möglichst ohne - zumindest aber mit wenig Eigenkapital. Dabei mit höchstmöglicher Flexibilität, Sondertilgungsrechten und Tilgungsänderungsoptionen aber ohne Zusatzsicherheiten und das alles innerhalb einer möglichst langen Zinsbindung. Ebenfalls regelmäßig erleben wir dann Kunden, die nicht nachvollziehen können, warum ihr individuelles Konditionsangebot oft von den eigenen Erwartungen und Vergleichen mit ihren Eigenheimfinanzierungen oder Internetportalen bzw. den Aussagen ihrer privaten Finanzierungsvermittler, abweicht. Dies liegt oft einfach an Unwissenheit, fehlender Marktkenntnis oder schlicht falscher persönlicher Wahrnehmung der eigenen Bonität. Beste Konditionen erhalten sie nur bei optimalen Voraussetzungen. Zu den Faktoren, die maßgeblich die Bauzinsen beeinflussen, gehören u.a. eine einwandfreie Bonität, die Art des Beschäftigungsverhältnisses, der Höhe des Eigenkapitals, die Höhe der jährlichen Tilgung, die Sollzinsbindungsdauer, etwaige Sondervereinbarungen, die (Zusatz)-Sicherheiten, der persönliche Verschuldungsgrad, der Beleihungsauslauf, die



CEO Andreas Schrobback, nennt alle Faktoren die den Bauzins beeinflussen.

Auszahlungsart (ob in einer Summe oder nach Baufortschritt) und am wichtigsten: die Nutzungsart der Immobilie - also ob Eigen- oder Fremdnutzung, privat oder gewerblich. Wenn Privatpersonen eine Immobilie finanzieren, wird also zuerst zwischen Eigennutzung und Kapitalanlage (zur Vermietung) unterschieden. Banken bewerten eigengenutzte Immobilien anders als vermietete Immobilien. Die Bank benötigt zur Bewertung im ersten Fall lediglich ein Gutachten nach dem Vergleichswertverfahren. Bei einer Kapitalanlageimmobilie erfolgt eine Bewertung meist nach dem Ertragswertverfahren erfolgreich. Aus unterschiedlichen Bewertungsverfahren resultieren, folglich, unterschiedliche Beleihungswerte. Der Beleihungsauslauf wirkt sich so unmittelbar auf das Kreditrisiko der Bank und damit auf den Zinssatz aus. Je geringer der Beleihungsauslauf ist, desto niedriger der Zins. Ein höherer Beleihungsauslauf, wie bei Kapitalanlageimmobilien, führt also zu höheren Zinsen. Bei einer eigengenutzten Immobilie geht die Bank weiterhin davon aus, dass sich der Eigentümer in besonderem Maße mit der finanzierten Immobilie identifiziert und sich um den Erhalt selbst kümmert. Zusätzlich besitzen Eigennutzer aus Bankensicht ein stark erhöhtes Eigeninteresse die Kreditkosten fristgerecht zu bedienen, um bspw. eine Zwangsvollstreckung zu verhindern. Zu reinen Kapitalanlageimmobilien, also fremdgenutzten (vermieteten) Immobilien besitzen die Anleger im Regelfall eine geringere persönliche Bindung. Mag man dieser Auffassung der Banken und Kreditinstitute nun folgen oder nicht, die Risiken bei Krediten für fremdgenutzte Immobilien liegen demnach höher als bei eigengenutzten Objekten. Deshalb werden Finanzierungen für Kapitalanlageimmobilien (siehe Grafik) regelmäßig mit höheren Zinsen bepreist.

Der Beleihungsauslauf wirkt sich so unmittelbar auf das Kreditrisiko der Bank und damit auf den Zinssatz aus. Je geringer der Beleihungsauslauf ist, desto niedriger der Zins. Ein höherer Beleihungsauslauf, wie bei Kapitalanlageimmobilien, führt also zu höheren Zinsen. Bei einer eigengenutzten Immobilie geht die Bank weiterhin davon aus, dass sich der Eigentümer in besonderem Maße mit der finanzierten Immobilie identifiziert und sich um den Erhalt selbst kümmert. Zusätzlich besitzen Eigennutzer aus Bankensicht ein stark erhöhtes Eigeninteresse die Kreditkosten fristgerecht zu bedienen, um bspw. eine Zwangsvollstreckung zu verhindern. Zu reinen Kapitalanlageimmobilien, also fremdgenutzten (vermieteten) Immobilien besitzen die Anleger im Regelfall eine geringere persönliche Bindung. Mag man dieser Auffassung der Banken und Kreditinstitute nun folgen oder nicht, die Risiken bei Krediten für fremdgenutzte Immobilien liegen demnach höher als bei eigengenutzten Objekten. Deshalb werden Finanzierungen für Kapitalanlageimmobilien (siehe Grafik) regelmäßig mit höheren Zinsen bepreist.

AKTUELLE BAUZINSEN IM VERGLEICH EIGENNUTZUNG VS. KAPITALANLAGE					
🕒	Laufzeit	5 Jahre	10 Jahre	15 Jahre	20 Jahre
BAUZINS EIGENNUTZUNG	effektiv	0,41 %	0,52 %	0,85 %	0,98 %
	Sollzinsen	0,36 %	0,49 %	0,83 %	0,96 %
Anbieterauswertung aus über 400 Banken und Kreditinstituten					
BAUZINS KAPITALANLAGE	effektiv	1,06 %	1,17 %	1,5 %	1,63 %
	Sollzinsen	1,01 %	1,14 %	1,48 %	1,6 %

ERGEBNIS:

Der Baufinanzierungszins für Kapitalanlageimmobilien liegt derzeit durchschnittlich **0,65 % - 0,75 %** höher als bei Finanzierungen für eigengenutzte Immobilien.

👍

Nettodarlehensbetrag 200.000 €, Sollzins gebunden, Stand 16.02.2021

aus. Das Thema Nachhaltigkeit steht ganz vorne auf unserer Agenda, besonders mit Blick auf den wachsenden KfW-Markt. Ich bin davon überzeugt, dass wir hier erst am Anfang einer Entwicklung stehen, denn künftige Generationen von Bauherren sind im Hinblick auf Umweltschutz und Ökobilanz weit sozialisiert. Auch die DSL Bank ist hervorragend in dieses Jahr gestartet, die eigenen vier Wände werden wieder eines der Highlights sein.

Sie haben es gerade gehört. Es lief sensationell, letztes Jahr bei den Baufinanzierern und bei den Finanzierungspartnern. Ist das Geschäft auch bei Ihnen angekommen, Herr Schrobback?

Schrobback: Ja, es ist bei uns angekommen. Und umgekehrt ist es natürlich durch unsere Vertriebspartner und durch unseren Inhouse-Vertrieb zu den Banken gekommen. Also ich kann meinen Vorrednern hinsichtlich des Baufinanzierungsgeschäftes nur zustimmen. Es lief dahingehend auch bei uns im letzten Jahr sensationell. Wir haben im Vergleich zu 2019 einen Wachstumsschub von über 22 Prozent erzielt – trotz Corona, trotz Lockdown und trotz zweimonatigem Nullumsatz. Beim ersten Lockdown hatten wir die Problematik, dass erst mal alles neu war und teilweise die Vermittler und Vertriebe ihre Homeoffice- und Digitalisierungsprojekte völlig überstürzt vorangetrieben haben. Wir selbst waren personell stark beeinträchtigt durch Quarantäne, durch Reisebeschränkungen, durch Kontaktsperren, durch kranke Mitarbeiter, durch Kunden, die aus Angst vor direkten Kontakten die Beratungstermine verschoben oder abgesagt haben. Die Unsicherheit bei den Kapitalanlegern in Bezug auf die Zukunft, besonders bezüglich möglicher Kurz- oder Arbeitslosigkeit – war im Frühjahr 2020 schon ein großes Thema. Damit hatten wir und auch viele Vertriebspartner anfänglich stark zu kämpfen. Das hat sich allerdings ab Sommer, etwa ab Juli, komplett ins Gegenteil verwandelt. Der Juli war sogar der stärkste Umsatzmonat der gesamten Unternehmenshistorie.

Engel: Im letzten Jahr habe ich trotz Corona einen Umsatz von über 100 Millionen Euro prognostiziert. Aus heutiger Sicht eine sehr konservative Vorhersage. Schließlich liegt unser Unternehmensumsatz bei 117 Millionen Euro, welches ein Plus von über 50 Prozent gegenüber 2019 darstellt. Darüber hinaus gab es bei uns eine weitere Entwicklung, die ebenso erstaunt. Bezogen auf die Mitarbeiteranzahl haben wir unser Team um 75 Prozent verstärken können – und dies während Corona. Obwohl ich eigentlich von einer Stagnierung des Geschäfts ausgegangen war, wurde während dieses Zeitraums bei uns der meiste Umsatz getätigt. Und auch der Januar 2021 war bereits 30 Prozent besser im Vergleich zum Vorjahresmonat. Die Erfahrungen der Kollegen aus der Baufinanzierung kann ich absolut teilen. Offensichtlich saßen viele Menschen zu Hause und konnten sich das erste Mal richtig Gedanken über Investmentprodukte machen. Vermutlich ist die Immobilie dabei immer mehr in den Fokus geraten, weil sich viele die Frage gestellt haben: Was wäre gewesen, wenn ich drei abbezahlte Immobilien als Kapitalanlage gehabt hätte? Dann hätten sie über ein passives Einkommen verfügt, wodurch etwaige Abschlüsse beim eigenen Gehalt bestimmt weitaus weniger dramatisch gewesen wären.

Was waren denn die überragenden Trends in 2020 im Bereich Wohnimmobilien aus Ihrer Sicht?

Engel: Man muss sicherlich unterscheiden zwischen Neubau und Bestand. Während das Geschäft im Neubausegment eher

schleppend verlief, brummte das Bestandsgeschäft, in dem auch wir tätig sind. Wir haben von den Folgen des Lockdowns so gut wie nichts gespürt. Ich denke, dass viele Menschen für eine Bestandsimmobilie sensibilisiert wurden, da sie bereits ab Kauf einer solchen einen sofortigen Cashflow in Form von Mieteinnahmen generieren. Diese Entwicklung kam nur deshalb zustande, weil das Investment in Wohnimmobilien während Corona so stark in den Fokus gerückt ist. Das gilt auch für Investoren aus dem Gewerbebereich, die sich nun Wohnimmobilien zugewandt haben. Die weiter steigenden Kaufpreise in Pandemiezeiten sind ein deutliches Zeichen dafür.

Schrobback: Ich kann das ebenfalls bestätigen, die fremdvermietete Bestandswohnimmobilie hat ganz klar in 2020 die



Wolfgang Kümpel, DSL Bank

stärkste positive Entwicklung gezeigt und sich für private Käufer zum „Trend“ im Wohnimmobiliensegment entwickelt. Wir haben deutlich die Bewegung hin zur Assetklasse Wohnen registriert. Die Presse hat dabei ihr Übriges dazu getan. In der Tat sind viele Investorengelder aus den Assetklassen Light Industrial, Gewerbe und Büro umgeschwenkt und ins Wohnimmobiliensegment gewechselt. Wir haben diese Verschiebung eher bei unseren Endkunden deutlich gemerkt. Es gab eine große Zahl von privaten Kapitalanlegern, die sehr viel mehr kleinere Bestandsimmobilien als Denkmalimmobilien nachgefragt haben. Die Gewichtung ist daher bei uns im letzten Jahr gekippt, von mehr Denkmal- zu mehr Bestandsimmobilien. Diese Entwicklung hält an und deshalb müssen wir mit den Produkten natürlich jetzt im Ankauf auch nachlegen.

Aktuelle Studien sagen, dass ungefähr ein Drittel der Menschen bei einer weiterhin möglichen Nutzung von Homeoffice überlegen, in die Peripherie oder auf das Land zu ziehen. Ist das eine Tendenz, die Sie auch sehen beziehungsweise möglicherweise bereits im Geschäft spüren?

Hein: Wir spüren es tatsächlich noch nicht. Aber ich würde auch schon prognostizieren, dass dieser Trend noch stärker zu spüren sein wird. Kürzlich gab es auch eine Umfrage von Deutsch-

lands führendem Hybrid-Immobilienmakler McMakler unter Maklern. Die Meinung dazu ist derzeit noch gespalten. Die einen sagen, die Nachfrage wird eher in die Peripherie gehen, die anderen erwarten dies nicht. Ich glaube schon, dass es passieren wird, weil aus dem Blickwinkel von Eltern mit Kindern heraus, mehr Möglichkeiten auf dem Land bestehen, auch mal aus dem Haus zu gehen oder den Garten zu nutzen und die Eltern parallel auch über das Homeoffice den Kontakt zum jeweiligen Arbeitgeber halten können. Aus Arbeitgebersicht ermöglicht Homeoffice, neue Mitarbeitergruppen anzusprechen, etwa aus dem Bereich IT und dies auch überregional und nicht nur im unmittelbaren Umfeld des Unternehmens. Das eröffnet unter Umständen ganz neue Märkte. Und es wird spannend sein zu sehen, wie das im New Normal funktioniert.



André Lichner, Prohyp

Kümpel: Corona hat etwas ins Rollen gebracht, was zuvor bereits als zartes Pflänzchen erkennbar war. Es wird wohl künftig kaum einen Bürostandort mehr geben, der zu 100 Prozent ausgelastet sein wird. Der Trend weg vom klassischen Büroalltag hin zu einer flexiblen Nutzung von Büroarbeit und Homeoffice wird sich verstärken. Voraussetzung ist natürlich, dass es eine gute Wohn- und IT-Infrastruktur am Stadtrand oder im ländlichen Umland gibt. Ein gutes Beispiel im Berliner Raum ist Wittenberg. Durch eine gute ICE-Anbindung ist man in knapp 30 Minuten am Berliner Hauptbahnhof. Besonders für Menschen, die aus den alten Bundesländern pendeln, ist Wittenberg angesichts des angespannten Immobilienmarktes in Berlin nun als Wohnort interessant. Diese Entwicklung war vor drei, vier, fünf Jahren noch nicht absehbar.

Engel: Aus meiner Sicht wird ein Hybridmodell aus Office und Homeoffice auf Dauer attraktiv sein. Es gibt Menschen, die können oder wollen nicht zu Hause arbeiten. Und es gibt ganz viele, die sagen, sie würden gerne von zuhause arbeiten. Entsprechend muss man sich als Anbieter beider Varianten positionieren. Denn viele Menschen werden natürlich schauen, dass sie noch ein zusätzliches Zimmer/Arbeitszimmer haben, um für

alle Fälle gerüstet zu sein.

Lichner: Wir beobachten, dass sich Wohnwünsche zum Teil verändern. Dass sich also einige Immobilieninteressenten mit Blick auf neue Homeoffice-Lösungen zum Beispiel vorstellen können, weiter entfernt vom Arbeitsplatz in der City zu wohnen als ursprünglich geplant und dafür mehr Platz zu haben. Die völlige Unabhängigkeit vom Wohnort zum Arbeitsplatz ist in mehr Berufen als früher keine Utopie mehr. Was wir ebenfalls gemerkt haben: Viele Menschen haben sich verstärkt damit beschäftigt, wie sie eigentlich wohnen möchten und als Folge mitunter einen Finanzierungsantrag gestellt. Der Wert eines eigenen Zuhauses ist ihnen bewusster geworden, weil sie schlichtweg mehr Zeit zu Hause verbracht haben.

Also werden wir eine Sonderkonjunktur für den Wohnimmobilienmarkt durch Homeoffice erleben?

Schrobback: Ja und Nein, es wird natürlich Vieles flexibler und räumlich unabhängiger werden. Der Büroalltag wird aus meiner Sicht durch das Homeoffice aber niemals vollständig ersetzt werden können. Gegenwärtig ist es einfach eine Lösung, die aufgrund der Rahmenbedingungen durch Corona bestimmt wird. Aber ich bin fest davon überzeugt, dass viele Menschen besonders den sozialen, direkten Kontakt und den persönlichen Umgang und Austausch mit Kollegen schätzen, durch den eine Firma oftmals erst funktioniert. Ich bin überzeugt, dass die Homeoffice-Nutzung tendenziell eher wieder zurückgehen wird, sobald wir den Höhepunkt der Pandemie einmal hinter uns haben und die Fallzahlen dauerhaft sinken.

Hein: Der Meinung bin ich auch. Künftig gilt es, das eine zu machen, aber das andere nicht zu lassen. Wenn der Arbeitgeber mehr Homeoffice oder mobiles Arbeiten anbietet, muss er auch Gelegenheiten schaffen, dass die Teams sich austauschen und sich persönlich treffen können. Eine 100-Prozent-Homeoffice- oder Mobiles-Arbeiten-Quote ist für mich unrealistisch. Aber der Anteil wird definitiv zunehmen.

Engel: Vielleicht abschließend noch ein Aspekt, der auch nicht zu unterschätzen ist: Besonders bei der Einarbeitung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – wir haben im letzten Jahr in dieser Hinsicht stark aufgestockt – wird es nicht ohne Büropräsenz gehen.

Kommen wir mal zum Thema Eigentumsbildung und dem Stichwort Eigentumsquote. Bei letzterer ist Deutschland beinahe Schlusslicht im europäischen Vergleich. Ein schwieriges Thema hierzulande offensichtlich. Sehen sie hier mittel- oder auch nur langfristig eine Trendwende?

Lichner: Ich denke, es ist auch eine Mentalitätsfrage. Die Deutschen sind nicht unbedingt ein Volk der Sachwerte-Liebhaber. Aktien, Immobilien et cetera, das ist nicht unbedingt als mögliche Kapitalanlage bzw. Altersabsicherung in allen Köpfen verankert. Ich habe eine Zeit lang im Ausland gelebt, wo es völlig anders läuft. Man startet mit einer kleinen Immobilie und steigt dann die Property ladder, die Immobilienleiter, immer weiter hinauf. Das Kaufen und Verkaufen von Objekten ist dort viel verbreiteter. Als beispielsweise Freunde aus London nach München zogen, war es für sie selbstverständlich, gleich eine Immobilie zu kaufen. Meine Frau und ich dagegen haben etwas länger gebraucht, bis wir gekauft haben. Es war für uns zunächst nicht im Mindset. Zudem sind die Hürden für den Eigentumserwerb in Deutschland hoch, etwa in Form der Nebenkosten. Auch ist die Bürokratie mitunter mühsam. Es macht nicht wirklich Spaß, schnell Eigentum zu erwerben und wieder

zu verkaufen. Es sind also zum einen ökonomische Gründe, die eine Rolle spielen, aber es hat auch viel mit der Einstellung zu tun.

Hein: Das stimmt sicherlich ein Stück weit. Dennoch glaube ich, dass das Angebot viel zu gering ist. Wenn wir uns Nachfrage und Angebot ansehen, dann ist die Nachfrage um ein Vielfaches höher als das Angebot. Wir könnten im Ranking der Eigentumsquote schneller nach vorne kommen, wenn mehr Angebot da wäre. Aber es gibt diesbezüglich leider mehrere Flaschenhälse. Selbst, wenn dann das Angebot und auch die Baugenehmigung da sind, ist das Objekt noch lange nicht gebaut. Es braucht ein Bauunternehmen und Handwerker, die verfügbar sind. Das ist heute ein sehr schwieriges Unterfangen. Das führt dazu, dass viele Bauvorhaben trotz Baugenehmigungen noch gar nicht umgesetzt wurden. Neben dem Thema Mindset kommen da noch viele andere Faktoren zusammen.

Schrobback: Das sehe ich ähnlich. Wir kommen immer wieder auf die gleichen Ursachen zurück und die exakt gleiche Situation wie beispielsweise bei der Mietpreisbremse oder dem Mietendeckel. Alles ist nur die Bekämpfung von Symptomen. Der Grund für die Problematik liegt viel tiefer, nämlich und einzig und allein, wie Herr Hein schon sagte, in dem viel zu geringen Wohnungsangebot in den Städten. Nur durch mehr Wohnungsbau würde sich die Lage entspannen, und Themen wie Gentrifizierung oder steigende Mieten wären dann obsolet. Aber der Markt wird immer nur mit Verboten und Restriktionen überzogen. Neuer Höhepunkt in diesem politischen Kasperletheater ist jetzt das Baulandmobilisierungsgesetz mit dem darin enthaltenen Umwandlungs- und Aufteilungsverbot von Miet- in Eigentumswohnungen. Mal wieder geht das an der Lösung des Problems völlig vorbei. Gibt es dann doch einmal mehr Wohnungsbau, wird dieser torpediert, weil die Genehmigungsprozesse zu lange dauern.

Kümpel: Gerade im mittleren Preissegment sind Angebote für Normalverdiener und Familien enorm wichtig. Hier muss die Neubauquote deutlich wachsen. Es gibt ja durchaus ausreichend Beispiele für die Möglichkeit, mittels Regulatorik bei Neubauprojekten einen gewissen Anteil geförderten Wohnraum aufzusetzen – auch in Ballungsgebieten. Aber lassen Sie mich noch zwei Sätze zum Thema Mindset sagen. Ich glaube, dass sich da schon einiges geändert hat. In aktuellen Umfragen wünscht sich jeder zweite unter 40-jährige eine eigene Immobilie, teilweise trifft das sogar für unter 30-jährige zu. Das ist neu. Man müsste jetzt diesen Wunsch fördern, indem man an der Baugenehmigungsquote oder an der Neubauquote dreht und gerade für jüngere Menschen Angebote macht, die sie sich auch leisten können. Ich bin sicher, dann würde sich bei der Eigentumsquote einiges bewegen.

Engel: Herr Kümpel, ich kann das auch nur bestätigen. Gerade die Unterdreißigjährigen sind heutzutage vom Mindset her ganz anders aufgestellt. Mittlerweile ist Immobilienbesitz sexy. Das sieht man auch in den sozialen Medien, sei es Facebook oder Instagram oder jetzt auch Clubhouse: So viele Menschen beschäftigen sich mit dem Thema Immobilien und hören dabei anderen zu. Einer unserer Vermittler beispielsweise gibt Ratgeberseminare, auf denen ich als Gastreferent ab und zu mitreden darf. Dabei geht es nicht nur darum, unsere Produkte zu vermarkten, sondern primär auch um die Frage zu beantworten, wie man intelligent in Immobilien investiert, und auf was man alles achten sollte. Die Menschen wollen sich alle

schlaumachen, weil sie von ihren Eltern mitbekommen haben, wie wichtig es ist, in irgendeiner Form Immobilienbesitz zu haben. Es gibt langsam Fortschritte, aber in meinen Augen wird an das Thema Immobilien immer noch viel zu spät gedacht. Es ist viel wichtiger, in die eigene Immobilie zu investieren, als zum Beispiel eine Lebensversicherung abzuschließen. Aber ich erfreue mich über eine gewisse Eigendynamik. Es gibt mittlerweile viele junge Menschen in der Altersstufe bis 30, 35 Jahre, die auf jeden Fall investieren wollen.

Kümpel: Eine ähnliche Entwicklung haben wir übrigens auch beim Alter unsere Darlehensnehmer. Es gibt eine deutliche Zunahme bei den Jüngeren. Ich glaube tatsächlich, das Mindset lässt sich in unsere Richtung verändern. Ein Thema, dass dabei



Sebastian Engel, Alpha Real Estate

künftig eine besonders große Rolle spielen wird, ist die Nachhaltigkeit, sowohl in Form der grünen Baufinanzierung als auch beim ökologischen Bauen selbst. Hier gibt es großes Potenzial, gerade die jüngere Generation für das Thema Immobilienbesitz zu begeistern.

Wie verändert Nachhaltigkeit denn den Finanzierungsprozess aus Ihrer Sicht?

Hein: Es wird mehr in den Vordergrund rücken, welche nachhaltigen Features in den Häusern eingebaut sind. Im Neubau sind wir da schon sehr weit, der Bereich der Bestandsimmobilien wird nachziehen. Bei Finanzierungen wird es künftig eine viel größere Rolle spielen, welche Energieeffizienz ein Haus hat. Es wird auch zu verstärkten Investitionen in die Häuser führen. Da bin ich ziemlich sicher. Beispielsweise plant die KfW neue Programme zu Mitte des Jahres. Auch da sind wir wieder beim Thema Mindset. Es wird darum gehen, das Thema Nachhaltigkeit in den Köpfen der Käufer und Hausbesitzer zu verankern. Das ist sehr wichtig, schließlich sind die Häuser in Deutschland aktuell für rund 25 Prozent der CO₂-Emissionen verantwortlich. Das Thema Nachhaltigkeit wird in die Beratungen der Banken in irgendeiner Form Einzug halten, um Kun-

den die vielen Möglichkeiten aufzuzeigen. Aber am Ende steht natürlich immer die eine Frage: Was muss ich investieren, und was spart es mir? Es ist also nicht nur ein emotionales Thema, sondern auch ein simples Rechenexempel, was sich aber auch gut darstellen lässt.

Herr Lichner, haben Sie Ihre Partner schon auf Nachhaltigkeit getrimmt?

Lichner: Wir sind auf einem guten Weg. Das Thema Nachhaltigkeit ist sehr spannend und trifft den Zeitgeist. Damit lassen sich insbesondere junge Menschen sehr gut ansprechen. Allerdings muss die Industrie noch nachziehen, um den Green Deal der Europäischen Union auch mit Leben füllen zu können. Schließlich gibt es bislang nicht viele Dienstleister, die in der



Andreas Schrobback, AS Unternehmensgruppe

Lage sind, den Bestand zeitnah entsprechend zu sanieren, um letztendlich alle Auflagen zu erfüllen. Um das Thema Nachhaltigkeit werden noch einmal ganz neue Geschäftsmodelle entstehen. Da ist viel Musik drin, auch weil die staatliche Förderung sehr attraktiv sein kann. Und ich sehe natürlich auch, dass viele unserer Bankpartner jetzt auf das Thema reagieren.

Kümpel: Aktuell subventionieren wir den Abschluss nachhaltiger KfW-Programme zum Thema energieeffizient bauen, kaufen und modernisieren mit einem reduzierten Sollzins auf unseren Darlehensanteil. Dieser Bereich ist im letzten Jahr um 6,5 Prozent gewachsen, das entspricht rund 200 Millionen Euro. Die jungen Bauherren erwarten dieses Thema als Selbstverständlichkeit von uns – es ist sozusagen das neue Normal. Darüber hinaus geht es bei der grünen Baufinanzierung nicht nur um die geförderte Immobilie, sondern auch um den Produktionsprozess der Baufinanzierung. Hier arbeiten wir mit Hochdruck an der komplett papierlosen Baufinanzierung. Auch das wird für Kunden und natürlich auch für unsere Finanzierungspartner immer wichtiger. Früher hat der Finanzierungsprozess viel Zeit und Papier gekostet. Heute geht alles sehr schnell und effizient über die Cloud und ist ressourcenschonend.

Wie sieht es im Bereich der Bestandsimmobilien mit dem Thema Nachhaltigkeit aus?

Schrobback: Wir merken es weniger bei den Bestandsimmobilien, sondern verstärkt natürlich bei unseren Sanierungsprojekten. In der Branche ist das Thema ESG schon lange angekommen und wird auch schon lange diskutiert und teilweise umgesetzt. Bei den Vertriebspartnern und auch bei unseren Endkunden ist es in der Tat noch nicht so im Fokus. In der Assetklasse „Bestandswohnimmobilien“ beschäftigen wir uns, wenn, dann nur im Zuge der Modernisierung und Revitalisierung der Wohnanlagen damit. In der Tat kommen vermehrt aber Anfragen von Bankpartnern. Wenn wir zum Beispiel im Denkmalsbereich in die Sanierung gehen, haben wir inzwischen oft bei unseren bau-trägerfinanzierenden Partnern vermehrt Anfragen nach ESG-Konformität. Dort geht es nicht nur um die Thematiken der Sanierungen und der Materialien, sondern es wird auch nach einer Firmen-Guideline hinsichtlich Social Governance gefragt.

Engel: Interessant ist, dass ganz viel über ESG diskutiert wird, aber niemand so recht weiß, was darunter eigentlich zu verstehen ist. Die Taxonomie-Verordnung der EU, die in diesem Jahr in Kraft tritt, mag da Erhellendes bieten. Für die Zukunft denke ich, ist beim Thema ESG sehr viel zu holen, sowohl auf der emotionalen Ebene, als auch auf der ökonomischen. Man muss sich frühzeitig damit beschäftigen. Deswegen setzen wir zukünftig auf eine Due Diligence im ESG-Bereich und werten die Häuser auch im Bestand vorher ein. Hierzu wird ein Protokoll erstellt, um aufzuzeigen, was gemacht werden kann, um ESG-konform zu handeln. In Zukunft wird das ein sehr großer Markt sein, der auf uns alle wartet.

Apropos niemand versteht so recht, was ESG eigentlich ist: Braucht der Markt am Ende einen allgemeingültigen ESG-Standard, nach dem sich alle Teilnehmer richten sollten?

Schrobback: Ja, denn momentan ist es noch ein sehr breit gefächertes Feld, auf dem es noch keine einheitliche, klar standardisierte Definition gibt. Noch kann jeder Marktteilnehmer selbst definieren, was für ihn ESG-Konformität ist. Aus Gründen eines fairen Wettbewerbs sollte der Gesetzgeber tätig werden.

Hein: Ein gesetzlicher Rahmen ist als Basis sicher wünschenswert, darüber hinaus bedarf es aber einer gewissen Selbstverpflichtung aller Beteiligten. Und dass das Thema, wie Herr Schrobback sagt, bei den Bankpartnern angekommen ist, ist schon mal der erste Schritt in die richtige Richtung. Im Bereich Wholesale Banking, also in der Firmenfinanzierung schauen wir diesbezüglich schon sehr genau hin. Dabei lehnen wir durchaus auch Finanzierungen ab, wenn der Partner, mit dem wir dort in Verhandlungen stehen, sich nicht erkennbar in Richtung einer Reduzierung des CO₂-Ausstoßes bewegt. Diese Entwicklung wird zunehmen, weil der Druck einfach größer wird. Deshalb sage ich, gesetzlicher Rahmen ja, aber er darf nicht zu eng gesetzt werden, da andernfalls die Flexibilität und auch die Kreativität darunter leiden.

Lichner: Ich finde, es muss auch authentisch sein. Wenn das Thema Nachhaltigkeit nur künstlich von außen über das Unternehmen gestülpt wird, ohne, dass es dort tatsächlich gelebt wird, merken das die Kunden. Dann nähern wir uns der Problematik des Greenwashing. Es geht vielmehr darum, das zu tun, was in Sachen ESG auch zum eigenen Unternehmen passt. Wir haben beispielsweise verantwortliches Handeln in unseren Erfolgsfak-

toren definiert. Das passt zu uns und hat einen gewissen Abstrahleffekt. Andere Aktionen wären weniger glaubwürdig.

Kümpel: Als Teil der Deutschen Bank, die eine Reihe von Policies in Sachen ESG hat, merken wir durchaus den wachsenden Einfluss der Nachhaltigkeit auf unser Denken und Handeln. Um ressourcenschonendes Handeln zu verinnerlichen, bedarf es gerade zu Beginn eines solch komplexen Prozesses auch gewisser Leitplanken. Etwas mehr Guidance ist da sicherlich von Vorteil. Aber Sie haben recht, es darf nicht aufgesetzt sein.

Engel: Die eben erwähnte EU-Taxonomie-Verordnung und auch die künftige Notwendigkeit, regelmäßig ein ESG-Reporting zu erstellen, sind sicher hilfreich, um einen Marktstandard zu erlangen. Bislang sind viele Mittelständler noch nicht für ESG

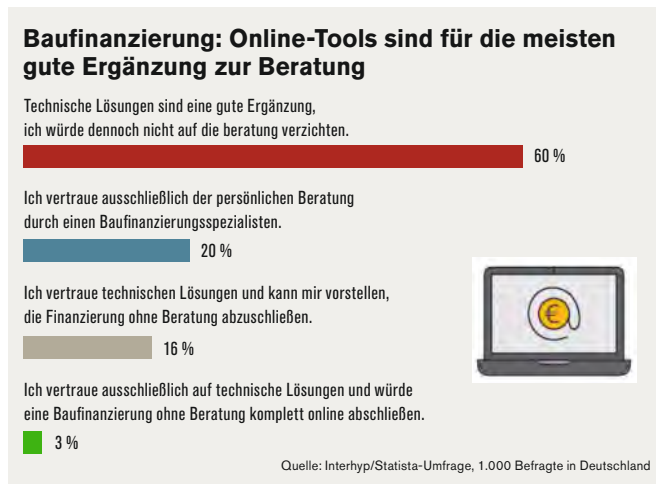
ein fester Bestandteil bleiben. Und viele, die bislang Vorbehalte hatten, kommen jetzt auf den Geschmack. Denn sie bemerken natürlich, was für eine enorme Arbeiterleichterung die digitalen Prozesse für ihren Arbeitsalltag bedeuten: Man hat das Telefonat oder die Videokonferenz, der Rest wird dann über die App oder digital abgeschlossen. Das funktioniert bei uns ganz hervorragend. Aber niemand muss „entweder- oder“-Entscheidungen treffen. Unser Ziel ist es, unsere Vertriebspartner mit digitalen Services in die Lage zu versetzen, den Kunden dort abzuholen, wo er gerade steht. Wir wollen Logistik bieten, die „switchen“ kann – je nachdem was der Kunde sich wünscht. Und von reibungslosen, schnellen Prozessen profitieren nicht nur smarte, internetaffine Kunden, sondern alle.

Hein: Ich möchte noch zwei Punkte dazu ergänzen. Zum einen gewinnen die Vermittler enorm an Effizienz. Die ganzen Fahrzeiten, die wegfallen, können natürlich in andere Themen und idealerweise in weitere Beratungsgespräche investiert werden. Auch wenn das nicht bedeutet, dass nur noch alles per Videokonferenz läuft, aber der Anteil wird zunehmen. Und in Bezug auf das Verhältnis Bank und Vermittler haben wir durchaus auch völlig neue Formate erlebt. Neben den Webinaren, die wir vorher schon hatten, haben wir jetzt auch in den Regionen Baufi-Stammtische per Videokonferenz abgehalten. Was sich von alldem etablieren wird, müssen wir abwarten. Fakt ist aber, dass die Situation nicht nur negativ war, sondern auch zu einem Umdenken geführt hat, das Vieles effizienter gemacht hat als in der Vergangenheit.

Herr Schrobback, wie digital ist die AS Unternehmensgruppe mittlerweile aufgestellt?

Schrobback: Mittlerweile können auch wir digital sein. Das mussten wir sehr schnell lernen. Wir waren allerdings weniger mit Problemen der Digitalisierung selbst konfrontiert als vielmehr mit der schnellen und vollständigen Beschaffung von Hardware und der Ausstattung für alle unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Erstaunlich überraschend, allerdings positiv, war, wie das Thema Digitalisierung in den Kundenberatungsprozess eingebunden werden konnte. Es ist eine unglaublich interessante und spannende Erweiterung und Ergänzung zu den herkömmlichen Beratungsansätzen und es macht auch den Kunden Spaß, interaktiv mit dem Unternehmen zu agieren. Es kommt ein ganz neuer „Drive“ in die Beratung, die auch digital inzwischen sehr gut funktioniert. Unterlagen können schnell ausgetauscht werden und die gesamte „Customer Journey“ wird moderner, technischer und interaktiver. Dadurch entwickelt der Kunde viel schneller eine viel höhere Affinität und Bindung zum Unternehmen.

Engel: Das ist bei uns ganz ähnlich. Allerdings bin ich ein großer Freund davon, den Kennenlernertermin immer in Präsenz wahrzunehmen. Die Wirkung eines persönlichen Treffens ist doch noch einmal eine andere. In Folgeterminen darf es dann aber gerne digital sein. Es ist nicht nur für den Vermittler, sondern auch für den Kunden viel angenehmer. Und die Effektivität ist einfach unschlagbar. Wir haben viel mehr Termine wahrnehmen können, als dies bei persönlichen Treffen möglich wäre. Die Kunden sind erfahrungsgemäß entspannter und haben hierdurch mehr Zeit für die Planung ihres Alltags. Deshalb sind wir große Fans der Hybrid-Beratung.



bereit. Aber ihre Partner werden zunehmend eine ESG-Konformität einfordern, so dass auch in diesem Bereich ein rasches Umdenken eintreten wird.

Kommen wir zum Schluss noch einmal zum Thema Vertrieb. Wie sind die Vermittler durch das letzte Jahr gekommen?

Lichner: Sehr gut. Ich war zum Teil überrascht, wie schnell sich unsere Vermittler umgestellt haben. Es wurde zum Beispiel von Tag eins auf zwei auf Videokonferenz umgeschaltet, und es war überhaupt kein Thema. Viele unserer Partner haben bereits durchblicken lassen, dass sie auch nach Ende der Pandemie weiter Videoberatung anbieten möchten, zum einen, weil es ein hohes Maß an Flexibilität bietet, zum anderen, weil sich eine völlig andere Frequenz fahren lässt. Die Taktung ist mitunter deutlich höher, und man hat auch einen größeren Radius. Für uns bei Prohyp war es auch eine neue Erkenntnis zu sehen, dass die Abschlusswahrscheinlichkeit nach einer Bildschirmberatung nur ein paar Prozentpunkte entfernt ist von dem, was sich letztendlich bei einem persönlichen Termin erzielen lässt. Viele Vermittler genießen das hohe Maß an Unabhängigkeit, die eine hybride Beratung möglich macht. Der persönliche Austausch bleibt aber natürlich sehr wichtig.

Kümpel: Unsere Partner haben sich sehr schnell umgestellt und gehen den digitalen Weg in der Beratung und Abwicklung meist mit großer Konsequenz – und zwar altersunabhängig. Wir unterstützen hier intensiv durch webbasierte Trainings. Auch bei unseren Partnern wird die digitale Beratung nach Corona

Das Gespräch führte Frank O. Milewski, Cash.