

Von Michael Psotta

## Das Interesse am Bausparen ist ungebrochen

Sicherheitsdenken und Betongold liegen voll im Trend. Das fördert das Bausparen wie selten zuvor. Doch der Vertrauensvorschuss der Verbraucher wird durch Falschberatung und Tarifwirrwarr angekratzt. Und die langfristige Sicherheit wird teils teuer erkauft.

hvw. BREMEN, 31. Juli. Wohneigentum als Sparziel hat für viele Bundesbürger weiterhin oberste Priorität. Aufgrund des Rekordtiefstandes der Leitzinsen der Europäischen Zentralbank ist die Baufinanzierung so günstig wie nie zuvor. Und ein Wachstumsmarkt. Das Bausparen, lange als so langweilig wie das Sammeln von Gartenzwergen verschrien, gehört wieder dazu. Verbraucher mögen es grundsätzlich, auch wenn die Rendite häufiger leidet.

Spätestens seit der Finanzkrise und der Euroverunsicherung ist die langjährige Durststrecke beim Bausparen vorbei. Seit die Neubauszahlen steigen, legt mit ihnen auch der Bedarf einer guten Baufinanzierung zu. Bausparen ist dabei im Trend. 21 Bausparkassen, elf private und zehn öffentliche Anbieter, werben um die Gunst der Kunden. Etwa 80 Tarife und über 600 Tarifvarianten stehen zur Auswahl.

„Die Menschen haben ein anhaltend großes Interesse an Wohneigentum und investieren ihr Geld in einem Klima der Niedrigzinspolitik nun auch wieder in die eigenen vier Wände“, freut sich Hartwig Hamm, Leiter der LBS-Bundesgeschäftsstelle. Laut Verband der Privaten Bausparkassen haben die deutschen Bausparkassen seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges mehr als 1000 Milliarden Euro für die Wohnungsfinanzierung zur Verfügung gestellt. Die privaten Bausparkassen haben allein 2013 fast 2,3 Millionen neue Verträge abgeschlossen, teilt Verbandssprecher Alexander Nothhaft in einer Pressemitteilung mit. Das entspricht einem Zuwachs von 8,5 Prozent. Mit einem Volumen von 36 Milliarden Euro haben die Landesbausparkassen 2013 ihr drittbestes Neugeschäftsergebnis in der Unternehmensgeschichte geschafft.

Für den Bremer Verbraucherschützer und Finanzierungsfachmann Hartmut Schwarz ist dieser enorme Zulauf erstaunlich. Vor allem für eine jüngere Einsteigerzielgruppe, die erst in fünf bis acht Jahren Eigentum bilden will, könne Bausparen, insbesondere mit Riester-Unterstützung, eine mögliche Option sein, um überhaupt kreditwürdig zu werden und das nötige Eigenkapital zu bilden. Mindestens 25 Prozent an eigenen Mitteln, gerne mehr, dürften es schon sein. Als Sparprodukt taue das Bausparen ohne Förderung wie mit Riester eindeutig nicht, sagt Schwarz.

Max Herbst, Inhaber der Frankfurter FMH-Finanzberatung, rechnet das eindrucksvoll vor: Sparbuchzinsen liegen bei 0,18 Prozent, der Höchstwert immerhin bei 1,3 Prozent. Auch beim Tagesgeld sieht es mau aus: Gerade mal 0,62 Prozent zeigt der FMH-Index hier, der Spitzenwert liegt bei 1,4 Prozent. Kann da



Modell Bausparen: Das richtige Mittel für einen guten Zweck?

Foto dlapd

der Bausparvertrag mit Guthabenzinsen zwischen 0,25 Prozent und 1,25 Prozent nicht locker mithalten? Nicht ganz, denn häufig wird die Rechnung ohne die Extrakosten gemacht, warnt Herbst. So müsse für den Abschluss des Vertrages eine Gebühr bezahlt werden, mit der Kosten wie Vertragseinrichtung und Beraterleistungen abgedeckt werden. Diese Gebühr liege je nach Vertrag zwischen 1,0 und 1,6 Prozent. Im Resultat beginnt laut Herbst somit der Bausparvertrag genau genommen im Minus.

Die Grundidee des Bausparens, nämlich systematisches Ansparen von Eigenkapital, kombiniert mit einem niedrig verzinslichen, zinsstabilen Bauspardarlehen über die gesamte Finanzierung hinweg, wie es Verbraucherschützer Schwarz beschreibt, kann eben ihre Tücken haben. „Schnelle Tilgung muss man sich finanziell leisten können.“

Der Bausparkunde hat die freie Wahl. Er bevorzugt in aller Regel den niedrigsten Darlehenszins, zurzeit 1 Prozent etwa bei BHW, so Herbst. Um das über viele Jahre garantieren zu können, liegt der Guthabenzins niedrig, in diesem Falle bei minimalen 0,1 Prozent. Häufig eine Milchmädchenrechnung, wie auch Herbst vorrechnet: „Was viele Kunden nicht wissen: Ein sehr günstiges Bauspardarlehen muss ganz schnell, also in fünf bis acht Jahren, zurückbezahlt werden, das heißt, die Raten sind extrem hoch. Das muss man sich einerseits leisten können.“ Andererseits spielen die Darlehenszinsen, ob 1 Prozent oder 5 Prozent, in dieser kurzen Tilgungsphase von fünf Jahren nur eine untergeordnete Rolle. Allerdings hat der Kunde über zehn Jahre so gut wie keine Guthabenzinsen auf die

Anspruchsumme generiert. Nach Aussage von Herbst wäre es finanzmathematisch sinnvoller, ein Darlehen mit niedrigen Zinsen – das gilt auch für KfV- und andere Hypothekendarlehen – möglichst langsam zurückzahlen. Da das beim Bausparen nicht funktioniert, sei ein höherer Darlehenszins von etwa 3,5 Prozent und ein entsprechender Guthabenzins von 1,25 Prozent (aktuell etwa Debeka oder Deutsche Pfandbriefbank) eben doch für viele die bessere Wahl, weil man diese Verträge langsamer tilgen darf oder auf das Darlehen verzichte, wenn die Hypothekenzinsen weiterhin so niedrig sind wie aktuell.

„Wer ausreichend Eigenkapital und finanzielle Sicherheit hat und zudem

Zukunftsweisendes Wohnprojekt in München. Seite 13

gut verdient, braucht wohl keinen Bausparvertrag“, sagt Jörg Koschate, Generalvollmächtiger für den Bereich Produkt- und Businessmanagement der BHW-Bausparkasse. Allerdings, so gibt der Bausparfachmann zu bedenken, seien das in Deutschland die wenigsten Hauslehaber.

Die Marke BHW gehört zu den führenden Anbietern von Bauspar- und Baufinanzierungsprodukten in Deutschland und wird seit kurzem über alle Vertriebswege der Deutschen Bank und der Postbank angeboten. „Damit können rund 24 Millionen Kunden von BHW-Angeboten profitieren“, fasst Koschate zusammen. „Bausparen und Baufinanzierung muss kein Gegensatz sein“, so Koschate wei-

ter. Über den richtigen Mix zwischen Bauspardarlehen und sonstigen Finanzierungsbausteinen entscheide die individuelle Lebenssituation. BHW hat im Vorjahr etwa 15 Prozent Neugeschäft generiert und damit ebenfalls einen Rekord hingelegt. Für fast alle Neutarife wird ab 2014 eine Abschlussgebühr von 1,6 Prozent verlangt. Dafür verzichtet die BHW auf alle weiteren Entgelte wie Kontogebühr oder Darlehensgebühr, bei langen Laufzeiten der Verträge wohl ein Vorteil.

„Bausparen wird weiter boomen, das Jahr 2013 war allerdings ein Ausnahmejahr, in dem viele Kunden sich noch Alttarife gesichert haben“, so Siegfried Bauer, Kommunikationschef der marktführenden Bausparkasse Schwäbisch Hall. Bauer beschreibt die Flexibilität des Produktes Bausparen als großen Vorteil: „Wer zum Beispiel in neun oder zehn Jahren bauen möchte, kann sich heute schon die extrem niedrigen Darlehenszinsen ab 1,5 Prozent nominal bei uns sichern, ist aber nicht verpflichtet, abzunehmen.“ Weitere Vorteile sind nach Aussage Bauers, dass der Bausparvertrag in der Finanzierung immer den zweiten Rang bedienen kann und damit die klassische Ergänzung zum Annuitätendarlehen darstellt.

Jede Baufinanzierung hat individuelle Regeln. Bauer relativiert die Pauschalierungen von Bausparen versus Annuitätendarlehen durch weitere Zahlen: „Die durchschnittliche Bausparsumme liegt bei 35 000 Euro, somit ist klar, dass Bausparen in den meisten Fällen ein nachrangiger Finanzierungsbaustein für Hauslehaber ist. Zudem sind nur etwa ein Drittel der Bausparverträge bei uns für die Baufinanzierung angespart, der weitaus größere restliche Anteil wird für die Hausmodernisierung genutzt.“

**Fünf Fragen an:** Markus Thomzik, Westfälische Hochschule in Gelsenkirchen

## „Ein ungerechtfertigtes Schattendasein“

Über Gebäudedienstleister, Facility Management und Monopoly

**Gebäudedienstleistungen werden immer stärker nachgefragt, schon aus Spezialisierungsgründen. Doch der Wettbewerb ist brutal, die Margen sind niedrig. Wohin bewegt sich die Branche?**

Mittlerweile hat sich die Einsicht durchgesetzt, dass kein Wertschöpfungs-bereich ohne professionell erbrachte Sekundärprozesse auskommt. Und trotzdem fristet die Branche ein ungerechtfertigtes Schattendasein. In meiner Heimatstadt Essen kam kürzlich wieder die Designwelt zusammen, um die Sieger des Red-Dot-Design-Awards zu feiern. Da steht natürlich kein FMler (FM: Facility Management) im Rampenlicht. Und es gilt als nicht besonders sexy, „nur“ im Hintergrund dieser schillernden Produkte die Dienstleistungen zu erbringen, also im wahrsten Sinne des Wortes zu „dienen“ und zu „leisten“, damit deren Produktion ohne Störungen ablaufen kann.

**Wo liegt da das Hauptproblem?**

Ich beobachte die Entwicklung seit fast 20 Jahren. Natürlich geht es bei solchen vermeintlich austauschbaren Leistungen auch über den Preis. Und natürlich herrscht Wettbewerb. Aber leider noch kein Innovationswettbewerb. Da sind zum Teil Konzernstrategien in der Verantwortung, die als Kinder wohl zu viel Monopoly gespielt haben und das für Unternehmensführung halten. So werden auch hier ganze Unternehmen zum

Spielball einer M&A-Szene, weil sie nicht mehr zur Konzernstrategie passen. Dabei kommt dann oft zu kurz, sich dem aufwendigeren Prozess der Unternehmensentwicklung zu stellen und mit neuen Konzepten die Kundenprobleme von morgen zu lösen. Dazu gehört es dann auch, intern Entwicklungsreserven zu erschließen, die in vielen produzierenden Bereichen längst gehoben sind: die Vermeidung von Verschwendung in den (internen) Prozessen. So könnte dann auch jenseits einer negativen Preisspirale wieder (mehr) Geld verdient werden.

**Ist eine der Schwierigkeiten auch das kleinteilige Bild, das die Branche abbildet?**

Ja, die Vielstimmigkeit der Branche führt wohl auch dazu, dass sie nur selten in Politik, Presse oder der Öffentlichkeit wahrgenommen wird. Die Branche ist aber in ihren Leistungen so breit gefächert und kleinteilig strukturiert, dass sie nur so zielgruppenspezifische Lösungen für die Bedarfslagen der zahlreichen Marktsegmente bieten kann. Es gilt ja nicht nur riesige Bestände der Großkonzerne zu bedienen, es gibt auch viele kleine Kunden und ihre lokalen FM-Dienstleister. Das Handwerk wird doch auch mit seinem kleinteiligen Bild von über einer Million Betrieben als bedeutender Bereich wahrgenommen. Er hat zwar im Vergleich 100 Jahre Vorsprung, ist aber gleichzeitig auch Teil dieser „Neukonfigu-

Die Deutschen sind ein Volk des Bausparens, schon Oma und Opa sparten für ihre Enkelkinder. Das kann Karsten Eiß von Schwäbisch Hall nur bestätigen: „Die deutschen Sparer und Privatanleger ziehen langfristige Sicherheit kurzfristigen, risikobehafteten Renditechancen eindeutig vor“, kommentiert Eiß aktuelle Marktforschungsergebnisse. Mit 41 Prozent liege der Bausparvertrag dabei auf Platz drei der Attraktivitätsskala, noch vor Gold mit 39 Prozent.

Warum so viele Verbraucher diese Sicherheit und Konstanz in der langfristigen Finanzplanung vorziehen, hat auch mit den insgesamt geringen Anlagezinsen am Kapitalmarkt zu tun, weiß Jörg Sahr von Stiftung Warentest. Wie teuer diese Vorliebe zu sicheren Anlagen letztlich geworden ist, wird spätestens bei der Anschlussfinanzierung oder Umschuldung klar. Noch vor wenigen Jahren hätte der Bausparexperte Sahr deutlich gewarnt vor teurer erkaufen Bausparprodukten. Mittlerweile revidiert er seine Einschätzung zum Teil. Sahr: „Vor allem die Kombikredite, gepaart mit Riester-Tilgung, sind aktuell eine gute Finanzierungsmethode und oft besser als Bank- und Sparkassenangebote.“ Kombikredite sind Finanzierungsangebote der Bausparkassen. Sie verbinden einen Bausparvertrag mit einem tilgungsfreien Vorausdarlehen.

Erwerber eines Einfamilienhauses können laut Finanztest-Berechnungen bis zu mehrere Tausend Euro mit dieser Variante einsparen. Berechtigte erhalten 154 Euro im Jahr, für jedes Kind gibt es bis zu 300 Euro. Bis zu 2100 Euro geförderte Beiträge können jährlich von der Steuer abgesetzt werden. Warum noch nicht mehr „gerüstet“ wird, liegt auch an der Komplexität und Erklärungsnotwendigkeit des Produktes.

Mehr als ein Drittel der Kosten für die erste Immobilie wird aus eigener Tasche bezahlt, die Eigenkapitalquote fürs erste Eigenheim liegt bei 38 Prozent. Das geht aus der Wohneigentumsstudie 2013 des Marktforschungsinstitutes TNS Infratest im Auftrag verschiedener Finanzierungs-institute hervor. „Je mehr Eigenkapital vorhanden ist, umso mehr rechnet sich aber das Annuitätendarlehen“, meint der Bremer Finanzfachmann Schwarz. Zumal Bankinststitute inzwischen – dem Wettbewerb geschuldet – auch Festzinsen über Zeiträume von 20 Jahren und mehr anböten, dann allerdings zu verteuerten Konditionen. Unfaire Vertriebsmethoden, ineffiziente Produkte und Störungen im Wettbewerb gehören leider auch zum Tagesgeschäft, wenn es um den Verkauf von Finanzprodukten geht. Im Rahmen der Initiative Finanzmarktwächter wollen die Verbraucherzentrale Bundesverband und die Verbraucherzentralen auf Missstände im Finanzmarkt zukünftig auch beim Bausparen deutlicher aufmerksam machen. Auch die Produkte von Bausparkassen und hier insbesondere die Kombikredite sollen ab Anfang 2015 mit aufgenommen werden.

Nicht immer läuft es bei den Vertragsabschlüssen so wie gedacht: „Viele Sparer haben ihr Geld in für sie gar nicht geeignete Verträge angelegt“, so Schwarz. Die Beratung der Bausparkassen sei daran nicht ganz unschuldig, denn häufig wird zu einer höheren Summe gedrängt, als vernünftig ist. Das liegt daran, dass Vermittler umso mehr verdienen, je höher die Abschlusssumme ist. „Wichtig ist, sich vom Berater einen genauen Anspar- und Tilgungsplan geben zu lassen“, rät Sahr. Der Zusatz im Vertrag „zinsfest bis zur Zuteilung des Bausparvertrages“ sollte ebenfalls nicht fehlen.

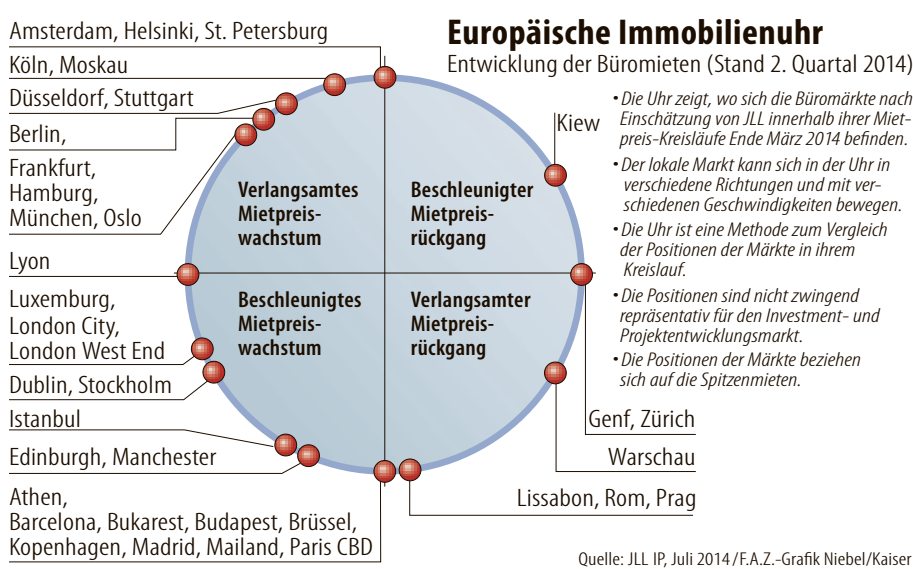
## Gedämpfte Dynamik in Europa

Büromieten im zweiten Quartal steigen langsamer

pso. FRANKFURT, 31. Juli. Die europäischen Büromieten sind auch im zweiten Quartal gestiegen. Das berichtet der Immobiliendienstleister JLL (vormals Jones Lang LaSalle). Nach seinen Angaben hat sich der Anstieg gegenüber dem Vorquartal aber von 1,1 auf 0,4 Prozent verlangsamt. Im Jahresvergleich nahmen die Mieten zuletzt um 1 Prozent zu. Spitzenreiter der 24 wichtigsten europäischen Büromärkte bleibt Dublin mit einem Plus gegenüber dem Vorquartal von gut 7 Prozent, unter anderem wegen eines gravierenden Mangels an hochwertigem Flächenangebot. Auch München, Oslo und Madrid wiesen Zuwächse von 3 bis 1 Prozent auf, wobei die Hauptstadt Spaniens

sogar den ersten Anstieg seit Herbst 2008 zeigte – ein Anzeichen für das Ende der tiefen Wirtschaftskrise.

Beim Flächenumsatz legten vor allem London und Paris kräftig zu. Die sieben größten deutschen Städte entwickelten sich unterschiedlich: Starke Zuwächse in Berlin und Stuttgart standen teils deutliche Rückgänge in Frankfurt, Köln, Düsseldorf, Hamburg und München gegenüber. JLL beschreibt die deutschen Nutzer als weiterhin sehr kostenbewusst. Statt für einen Umzug entschieden sie sich oft für eine Verlängerung des Mietvertrages, außerdem spielten die Konsolidierung und Optimierung – also Verkleinerung – der Fläche eine Rolle.



## Berliner haben die kleinsten Wohnungen

pso. FRANKFURT, 31. Juli. Die kleinsten Wohnungen weist Berlin auf. Dort misst eine Wohnung im Durchschnitt nur knapp 73 Quadratmeter. Das berichtet die LBS unter Berufung auf Länderdaten des Statistischen Bundesamts. Den meisten Platz haben dagegen die Menschen im Saarland und in Rheinland-Pfalz: Dort weisen Wohnungen oder Häuser im Durchschnitt eine Wohnfläche von 104 Quadratmetern auf. Danach folgen Niedersachsen mit 102 Quadratmeter sowie Hessen und Bayern mit jeweils 97 Quadratmeter und Baden-Württemberg mit 96 Quadratmeter. Der Durchschnittswert für die deutsche Wohnung beträgt 91 Quadratmeter. Auffällig ist, dass alle ostdeutschen Bundesländer deutlich unter dem deutschen Durchschnitt liegen: Sachsen kommt knapp vor Berlin auf 75 Quadratmeter und liegt damit hinter Brandenburg (84 Quadratmeter), Thüringen (81), Sachsen-Anhalt (80) und Mecklenburg-Vorpommern (79). Ein deutlicher Unterschied zeigt sich auch zwischen Miet- und Eigentumswohnungen: Selbstgenutztes Eigentum weist eine durchschnittliche Wohnfläche von 118 Quadratmetern auf, während die Mietwohnung nur 71 Quadratmeter misst.

ration der Wertschöpfungsarchitektur“, die noch nicht am Ende ist.

**Wie groß sind die Chancen der deutschen Anbieter, im Ausland voranzukommen, auch um dem wachsenden Druck ausländischer Konkurrenten in Deutschland zu begegnen?**

Für einzelne Anbieter bestehen sicher internationale Chancen. Doch das wird auch mittelfristig nur mit nationalen Partnern oder durch Zukäufe funktionieren. Nicht was man soll, sondern was man kann, wird hier die Erfolgsmaxime sein. Die Märkte sind international so verschieden in ihren Gepflogenheiten, gesetzlichen Rahmenbedingungen, Service-Leveln und anderen Angelegenheiten. Hier gilt es, einen Lernprozess anzustoßen.

**Dass sich die Branche vom Hausmeisterimage wegbewegen will, ist verständlich. Aber muss das wirklich dem Begriff des Facility Management verschrieben werden? Reicht da nicht Gebäudedienstleistung?**

Nein. Der Begriff Facility Management wird bald nicht mehr wegzudenken sein. Dabei hat er übrigens europaweit den Kristallisationspunkt Gebäude hinter sich gelassen und bezieht sich auf ein Bündel von sekundären Leistungen, die das primäre Geschäft des Auftraggebers unterstützen. Da kann, muss aber kein Gebäude im Mittelpunkt stehen.

Die Fragen stellte **Michael Psotta**.