

Bausparer haben eine gute Bonität und geringes Ausfallrisiko

LBS HESSEN-THÜRINGEN SIEHT CHANCEN FÜR PERIPHERE REGIONEN

Stephen Adam im Interview

Als Mitglieder der Sparkassen-Finanzgruppe liegen die acht Landesbausparkassen bei einem Marktanteil von 36 Prozent und sind damit die Nummer 1 der Bausparkassen in Deutschland. Acht Millionen Kunden werden von den Landesbausparkassen betreut, 8,9 Millionen laufende Bausparverträge mit einem Volumen von 306,6 Milliarden Euro sind im Bestand. Im Jahr 2020 wurden 503.000 Verträge mit einer Bausparsumme von 27,5 Milliarden Euro abgeschlossen. Die LBS-Gruppe hat 2020 in Deutschland rund 33.600 Immobilien im Wert von 9,6 Milliarden Euro vermittelt. Wir haben mit Stephen Adam, Mitglied der Geschäftsleitung der LBS Hessen-Thüringen über die Zukunft des Bauspargeschäfts und den Immobilienmarkt gesprochen.

★★★

→ *Ist Bausparen heute noch attraktiv genug für Geldanleger und Immobilienfinanzierer?*

Trotz des niedrigen Niveaus bei den Einlagezinsen sehen Menschen, die an einen Eigenheimkauf denken, es für sinnvoll an, mit Bausparen Eigenkapital zu bilden. Eine wichtige Rolle spielt dabei die Wohnungsbauprämie, die ab dem Sparjahr 2021 für Alleinstehende 70 € und für Verheiratete/Lebenspartner maximal 140 € jährlich ausmacht, wenn die entsprechenden Einkommensgrenzen eingehalten werden. Angesichts einer aktuellen Verzinsung von 0,01 % auf Sparguthaben ein nettes Zubrot. Die Attraktivität des Bausparens als Finanzierungsbaustein hat angesichts der niedrigen Zinsen etwas nachgelassen, zumal wir bei der Anpassung der Bauspartarife der Entwicklung des Zinsniveaus immer einen gewissen Zeitversatz haben. Im Jahr 2018/19 betrug das Volumen des Bruttoneugeschäftes rd. 100 Milliarden bundesweit. Im



Stephen Adam,
Mitglied der Geschäftsleitung
LBS Hessen-Thüringen

»Die Regierung sollte proaktiv den Eigenheimbau fördern«

ersten Pandemiejahr gab es einen Einbruch um 15 % und in diesem Jahr nochmals um 10 %. Wir gehen aber davon aus, dass wir nun den Boden erreicht haben. Wir mussten in der Pandemie erkennen, dass eine etwas komplexere Baufinanzierungsstruktur mit Einbindung von



Bauspar-/und Fördermitteln nicht ganz einfach virtuell bzw. am Telefon zu platzieren ist. Das betraf nicht nur unsere Außendienstpartner, sondern auch die Sparkassen. Einige Häuser hatten lange Monate die Filialen geschlossen und kaum mehr persönlichen Kontakt zur Kundschaft. Unser wichtigstes Asset ist die Absicherung der niedrigen Finanzierungszinsen auf viele Jahre und in die Zukunft. Das muss erklärt werden.

→ *Wie sehen Sie die Entwicklung des Immobilienmarktes?*

Der Markt in den Ballungszentren ist überhitzt. Das sehen wir an den Finanzierungssummen unserer Bausparer, die stark steigen. Die Immobilienpreise explodieren. Das ist für Normalverdiener längst nicht mehr leistbar. Wir finanzieren Eigentumswohnungen in Frankfurt mit Quadratmeterpreisen von teilweise deutlich über 10.000 Euro. Viele Menschen, die sich mit dem Gedanken tragen, in die eigenen vier Wände zu investieren, erkennen sehr schnell, dass sie ohne ausreichendes Eigenkapital keine Finanzierung bekommen. Hier kommt das Bausparen ins Spiel. Es gibt eine interessante Statistik, die ausweist, dass Bausparer wesentlich konsequenter und mehr sparen als Nicht-Bausparer. Diese fokussierten Sparer kommen auch schneller ins Eigenheim und haben auch eine höhere Eigenheimquote. Wer sich also mit dem Gedanken trägt, in die eigene Immobilie einzuziehen, sollte beizeiten mit dem Bausparen beginnen.

Die neue Bundesregierung sollte Überlegungen anstellen, wie der Eigenheimbau gefördert werden kann. Das ist in der Vergangenheit viel zu wenig geschehen, weshalb in Deutschland nur 42,1 % der Menschen in ihrer eigenen Immobilie wohnen. Ein europaweit sehr niedriger Wert. Die Mietbremse in Berlin war absolut kontraproduktiv, weil dadurch der Wohnungsbau mangels zu erwartender Rendite praktisch zum Erliegen kam. Es wäre absolut sinnvoll, wenn politische Weichen gestellt würden, die in Richtung Wohnbau-Investitionen und weiterer Förderung von Privaten gehen.

Eine interessante Entwicklung ist durch ‚Remote Work‘ entstanden. Als die Menschen ins Homeoffice übersiedelten, haben sich viele überlegt, sich zu günstigeren Preisen weiter draußen in der Peripherie nach großzügigeren Wohnmöglichkeiten umzusehen, wo man sich mit weniger Geld ein großzügigeres Raumangebot



mieten oder kaufen kann, weil sich plötzlich durch Homeoffice und Homeschooling ganz neue Bedarfe für das eigene Wohnen entstanden sind. Das Ganze steht und fällt aber mit der Infrastruktur. Wenn es kein leistungsfähiges Angebot im öffentlichen Personennahverkehr und schlechte Internetverbindungen gibt, funktioniert das nicht. Auch hier sind Bund, Länder und Kommunen gefordert, eine Investitionsoffensive zu starten, ebenso wie für die Förderung von Sanierung von Bestandsobjekten.

→ *Gibt es aufgrund der Pandemie „Nachwehen“, was die Bedienung von Bauspardarlehen betrifft? ?*

Nein! Die Stundungsanfragen bei unseren Bausparverträgen waren sehr überschaubar und es gab keine Ausfälle. Wir hatten durchaus Befürchtungen, dass etwas auf uns zukommen könnte, wenn großflächig Hotels, Restaurants, Händler und körpernahe Dienstleister ihre Arbeit einstellen mussten. Es hat sich aber gezeigt, dass Bausparer insgesamt eine gute Bonität haben, sehr fokussiert sind auf ihr Anliegen, ihr Eigenheim zu schaffen und zu erhalten. Sie sparen mehr, weshalb sie auch mehr finanzielle Luft haben, wenn es enger wird. Wir haben keine Verträge verkauft, die nicht bedient werden konnten. Es gab zwar da und dort einmal Gespräche über individuelle Vereinbarungen sowie kurzfristige Stundungen, aber die sind allesamt schon wieder geregelt.

>>>



WENIGER SITZUNGSTOURISMUS

→ *Was hat Corona im Hinblick auf die Steuerung der Landesbausparkasse verändert?*

Die Helaba Landesbank Hessen-Thüringen, deren Geschäftsbereich wir sind, hat Großartiges geleistet. In kürzester Zeit wurden tausende Arbeitsplätze remotefähig gemacht. Niemand hätte sich gedacht, dass es reibungslos funktioniert, wenn bis zu 90 % der Mitarbeitenden vom Homeoffice aus arbeiten. Wir werden auch in Zukunft flexible Lösungen anbieten, eine Mischung von Homeoffice und Büro. 100 % im Büro wird es nicht geben, wir gehen von max. 50 % Homeoffice aus.

Den Sitzungstourismus von früher wird es nicht mehr geben. 5 Stunden Reisezeit für 2 Stunden Meeting sind inakzeptabel. Wir nutzen dafür Videokonferenzen, auch in der Mitarbeiterkommunikation. Damit reduzieren wir unseren CO₂-Footprint erheblich und leisten unseren Beitrag zur Nachhaltigkeit. Wir werden aber „haptische“ Treffen nicht komplett abschaffen. Die Sehnsucht nach persönlichen Kontakten ist durch die lange Trennungszeit groß. Es gilt, negative Effekte zu verhindern. Auch wenn die Produktivität im Homeoffice oft höher ist, kommt es zu einer Entsozialisierung. Bindung und Identifikation mit dem Unternehmen werden geringer. Besonders schmerzlich ist festzustellen: Schwarmintelligenz kann nicht genutzt werden, weil der persönliche Austausch fehlt.

Wir haben gelernt, dass es Vertrauen in die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter braucht. Viele haben einen intrinsischen Antrieb (=aus dem eigenen Antrieb heraus) und eine hohe Eigenmotivation. Andere, denen es schon vorher an Elan fehlte, haben den auch zu Hause nicht bekommen. Gefordert sind hier in erster Linie die Führungskräfte, die richtige Ansprache zu wählen, Ziele zu setzen und deren Einhaltung auch zu würdigen. Damit konnten Menschen, deren Antrieb nicht rein intrinsisch ist, durchaus zur höheren Leistung motiviert werden. ●

ÜBER STEPHEN ADAM

Stephen Adam ist seit 2020 Mitglied der Geschäftsleitung der seit 1929 existierenden LBS Hessen-Thüringen. Heute ist die LBS mit einer Bilanzsumme von 6,2 Mrd. € ein Geschäftsbereich der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen und betreut fast 664.000 Kunden mit über 720.000 Bausparverträgen und einem Bausparvolumen von 21,1 Mrd. €. Die LBS arbeitet mit 200 Mitarbeitenden im Innendienst und 154 Partnern im Außendienst zusammen. Als Mitglied der Sparkassen-Finanzgruppe ist die LBS Hessen-Thüringen mit sieben weiteren Landesbausparkassen bei einem Marktanteil von 36 Prozent die Nummer 1 der Bausparkassen in Deutschland.

Stephen Adam absolvierte die Ausbildung zum Bankkaufmann in der Sparkasse Konstanz, in den Neunzigerjahren durchlief er die Studiengänge bis zum dipl. Bankbetriebswirt. Bis 2015 war Adam Firmenkundenberater in verschiedenen Banken und Sparkassen, zuletzt als Leiter des FirmenCenters Ludwigshafen der fusionierten Sparkasse Vorderpfalz. Danach wurde er Bereichsleiter in der Helaba, wo er für das Sparkassengeschäft-Süd in 6 Bundesländern auf Vorstandsebene zuständig war. Im vergangenen Jahr wechselte er dann in die LBS, wo er nun Mitglied der Geschäftsleitung ist.