

1. April 2023  
74. Jahrgang

Verlag Helmut Richardi  
Frankfurt am Main

ISSN 1618-7741

# IMMOBILIEN FINANZIERUNG

— DER LANGFRISTIGE KREDIT —

DIGITALER  
SONDERDRUCK



„WIR BRAUCHEN EINEN NEUEN POLITISCHEN KRAFTAKT“

INTERVIEW MIT BERND HERTWECK

## BAUSPAREN UND BAUSPARKASSEN 2023

## „WIR BRAUCHEN EINEN NEUEN POLITISCHEN KRAFTAKT“

Menschen wollen wohnen. Gerne in den eigenen vier Wänden. Allerdings lassen steigende Zinsen massiv wachsende Baukosten und nach wie vor hohe Immobilienpreise diesen Traum für viele Menschen zunehmend unerreichbar werden. Laut einer Studie können sich Bürger mit einem Medianeinkommen, das sind rund 3730 Euro netto, aktuell lediglich 28 Prozent der angebotenen Objekte leisten. Vor einem Jahr waren es noch 40 Prozent. Bernd Hertweck plädiert da für den Bausparvertrag, der Kapitalbildung, Zinssicherheit, ein zinsgünstiges Darlehen und große Flexibilität verspricht, was auch vor dem Hintergrund notwendiger Investitionen in den Bestand ein Faktor sei. Gleichzeitig fordert er neue Impulse durch die Wohnungspolitik, beispielsweise durch eine überfällige Reform der Grunderwerbsteuer, verbesserte Abschreibungsbedingungen, ein Ende des Förderchaos und auch mehr Förderung für den Erwerb der Bestandsimmobilien.

Red.

**Herr Hertweck, würden Sie aktuell einen Bausparvertrag abschließen?**

Ich würde nicht nur, ich schließe für Kunden, Freunde und jüngst auch für meine Kinder Bausparverträge ab. Das Umfeld hat sich wieder zu Gunsten des Bausparens gedreht. Denn ein Bausparkonto ist Gold wert, zumindest wenn man davon ausgeht, dass die Zinsen längere Zeit über dem Niveau Anfang 2022 verharren. Bausparen garantiert langfristig Zinsen, die deutlich unter dem aktuellen Marktniveau liegen. Und notwendiges Eigenkapital wird aufgebaut.

Zudem bietet ein Bausparvertrag eine große Flexibilität: Das Ansparen kann verlangsamter oder beschleunigt werden, er kann ganz oder teilweise in Anspruch genommen werden: für Kauf, Neubau, Modernisierung oder Sanierung.

**Das Bausparen erlebt gerade eine Renaissance. Sind es nach wie vor die klassischen Zielgruppen, die sich für Bausparen interessieren?**

Ja und Nein. Die Nachfrage klassischer Kundengruppen gibt es natürlich immer

noch. Aber mittlerweile kommen auch Anfragen von Zielgruppen, die bislang so nicht in Erscheinung traten: Family Offices und vermögende Privatkunden. Auch diese Kunden wollen sich die Option auf ein günstiges Darlehen sichern. Da reden wir über ganz andere Summen in den Verträgen, die bei uns in die Millionen gehen.

**Gelingt es auch wieder, mehr junge Leute für das Bausparen zu begeistern?**

Ja, wobei das Bausparen in der Vergangenheit auch in dieser Altersgruppe durchaus präsent war, wie die Zahlen des Verbands zeigen. Die gestiegenen Zinsen sind überall Gesprächsthema. Vor gut einem Jahr zahlten Kunden für eine Baufinanzierung im Schnitt ein Prozent Zins und zwei Prozent Tilgung, heute sind es vier Prozent Zins. Bei gleicher Tilgung verdoppelt sich die Belastung.

Oder anders gerechnet: Ein Kunde braucht 400.000 Euro Kredit und kann monatlich 1.500 Euro an Zahlungen leisten. Zu den Konditionen vor gut einem Jahr waren nach zwanzig Jahren nur gut 30 Prozent der Schulden übrig, heute sind es 85 Prozent. Das zeigt den enormen Bedeutungszuwachs der Vorsorge mit einem Bausparvertrag. Die Berichterstattung hilft natürlich auch: Ich habe in meinem Berufsleben noch kein Jahr erlebt, in dem so positiv über das Produkt Bausparen berichtet wurde wie 2022.

**In Ihrem Blog steht, Sie sind seit mehr als 30 Jahren Bausparspezialist aus Leidenschaft. Da haben Sie viel erlebt. Was waren die schwersten Zeiten für das Bausparen und die Bausparkassen?**

Ich muss meinen Blog-Eintrag ändern, denn in diesem Jahr sind es schon 40 Jahre. Rückblickend gab es zwei sehr schwere Phasen: Die erste fiel in die frühen 1980er Jahre. Diese war besonders schmerzlich, weil zum ersten und bislang einzigen Mal Kunden bei ihrer Finanzierung unmittelbar betroffen waren. In der damaligen Hochzinsphase hatten Bausparkassen Schwierigkeiten mit der Auszahlung der Bauspardarlehen, die auf einmal enorm gefragt waren. Kunden mussten auf die Zuteilung warten oder auf Zwischenfinanzierungen ausweichen, dann aber zu 13 Prozent Zins statt den erwarteten 6 Prozent. Das hat manche an den Rand ihrer finanziellen Möglichkeiten gebracht.

Die zweite große Herausforderung war die Finanzkrise 2007/2008 mit der daran anschließenden Politik des billigen Geldes bis hin zu Null- und Negativzinsen. Das stellte die Strukturen auf den Kopf. Vieles musste gleichzeitig angepackt werden: vom Umgang mit den Altkollektiven über die Optimierung der eigenen Kostenstrukturen bis zu effizienteren Prozessen und höherer Produktivität. Seit ich bei Wüstenrot angefangen habe, hat sich das Personal halbiert, das Bauspargeschäft verdoppelt und das Baufinanzierungsgeschäft versechsfacht.

**Wie schätzen Sie das aktuelle Umfeld ein, für Bausparkassen wie für Bausparer?**

Fest steht: Ein höheres Zinsniveau ist für Kollektivsysteme besser. Bei positiven Zinsen fällt es leichter, sie mittel- und langfristig zu steuern. Allerdings ist der Weg nicht einfach. Die Zinsschritte kamen schneller und waren höher als erwartet und als jedes Stressszenario es vorausgesehen hatte.

Bleiben zwei zentrale Fragen: Wie weit steigen die Zinsen noch? Und wie lange bleibt es bei der inversen Zinsstruktur? Die stabilisiert zurzeit die Ergebnisse, da für die Bauspareinlagen auch bei kurzfristiger Anlage attraktive Renditen zu erzielen sind und die Flexibilität trotzdem hoch ist. Als Dauereinrichtung wäre eine inverse Zinsstruktur aber natürlich eine gewaltige Herausforderung.

Beim Blick auf die Kunden sehen wir ein zweigeteiltes Bild: Zinssicherheit hat wie-

ZUR PERSON

**Bernd Hertweck**

Vorstandsvorsitzender,  
Wüstenrot Bausparkasse,  
Kornwestheim, und  
Vorstandsvorsitzender,  
Verband der Privaten  
Bausparkassen e.V., Berlin



Foto: NW&amp;W-Gruppe



der einen Wert. Das ist für uns gut. Andererseits schränken die hohen Zinsen das Potenzial für Baufinanzierungen ein.

### Wie ist das vergangene Jahr für die Bausparkassen gelaufen?

Die privaten Bausparkassen hatten große Zuwächse bei den neu abgeschlossenen Verträgen: Plus 47 Prozent bei der Bausparsumme und plus 17 Prozent bei der Stückzahl. Ähnliche Zahlen finden Sie bei den Landesbausparkassen. Viele Institute berichteten vom besten Neugeschäft ihrer Geschichte. Bei den Baugeldauszahlungen konnten wir das hohe Vorjahresniveau von 31 Milliarden Euro halten. Das lag erneut

**„Ein höheres Zinsniveau ist für Kollektivsysteme besser.“**

nur knapp unter dem Rekordergebnis von 2020 mit 31,6 Milliarden Euro.

### Hilft das Thema energetische Sanierung, um Rückgänge im Baufinanzierungsgeschäft für Neubau oder Kauf zu kompensieren?

Ja, das hilft sehr. Viele Menschen überlegen, wie sie die stark gestiegenen Energiekosten reduzieren können. Wüstenrot konnte im vergangenen Jahr im Segment energetische Ertüchtigung sehr viel mehr Kredite ausreichen als in den Jahren zuvor, deutlich mehr als im Segment Neubau/Kauf. Allerdings sind die Tickets hier kleiner.

Genauso wie andere Bausparkassen haben auch wir uns in den vergangenen Jahren breiter aufgestellt. Wir haben Förderberater. Vertriebskollegen werden zu Modernisierungsberatern ausgebildet und können auf ein breites Netzwerk mit Energieberatern zugreifen. In unserer „Wüstenrot-Wohnwelt“ geben wir den Kunden weitere Orientierung. Das zahlt sich aus.

### Werden in diesem Zinumfeld auch neue Tarife aufgelegt?

Die aktuellen Tarife sind sehr attraktiv für all diejenigen, die auf das Bauspardarlehen schauen. Wüstenrot hat sein Portfolio schon vor einiger Zeit um einen Tarif ergänzt, der die Kunden durch eine variable Verzinsung auf der Anlagenseite am stei-

genden Zinsniveau teilhaben lässt. So können wir diejenigen besser ansprechen, die noch nicht sicher sind, ob sie das Bauspardarlehen in Anspruch nehmen werden.

Wer wann neue Tarife auf den Markt bringt, wird sich zeigen. Mit den Problemen der 1980er Jahre ist die heutige Situation jedenfalls nicht zu vergleichen. Die Auslastung der Kollektive ist immer noch viel zu gering, als dass Bausparkassen an Grenzen stoßen könnten.

### Apropos geringe Auslastung der Kollektive: Spüren Sie schon eine erhöhte Nachfrage nach Bauspardarlehen oder ist es dafür noch zu früh?

Der Effekt der Zinssteigerung ist noch zu frisch. Aber der Trend geht eindeutig wieder zu Bauspardarlehen. Bei Wüstenrot und im Verband. Denn Alttarife mit beispielsweise 2,5 Prozent Darlehenszinsen im Nachrang sind jetzt wieder hochattraktiv.

### Muss man unter Umständen über eine Begrenzung des Neugeschäfts nachdenken, um sich nicht Risiken für die Jahre 2027 ff. zu legen? Immerhin ist ein so rascher Zinsanstieg auch für Bausparkassen ein Novum.

Über eine solche Begrenzung denken wir nie nach, wohl aber darüber, welches Neugeschäft zu welchen Konditionen gemacht wird. Die Lösung liegt im Produkt, nicht in irgendwelchen Quoten.

Aufgabe des Managements in einer solchen Phase ist es, wie in allen anderen Phasen auch, Produkte und Risikostrategie

**„Die Refinanzierungsaktivitäten der Bausparkassen am Kapitalmarkt werden zunehmen.“**

anzupassen. Ein verschärftes Risikobewusstsein ist natürlich gefragt. Die Bewältigung der Zinssteigerung allein ist schon anspruchsvoll, aber beherrschbar. Es sind die Auswirkungen verschiedener Zinsszenarien auf die Kollektive zu beachten und zu bewerten. Und natürlich spielt das Thema Absicherung möglicher Risiken für das Kollektiv eine größere Rolle. Nun kommt ein ganzes Bündel an Unsicherheiten auf

die Kunden und damit die Bausparkassen zu. Themen wie Inflation und Realeinkommensverlust, Rezession, Sparfähigkeit, Sparbereitschaft, Perspektiven des Wohnungsbaus. Viele unbekannte Variable sind zu berücksichtigen.

### Die Attraktivität des Sparens bei einer Bausparkasse steigt aus Sicht des Kunden wieder, ebenso die Inanspruchnahme der Kollektivdarlehen. Was heißt ein solches Szenario für die Refinanzierungsaktivitäten der Bausparkassen am Kapitalmarkt?

Wir beobachten einen Paradigmenwechsel. Die Bedeutung der Einlagen steigt spürbar. Das führt zu einem neuen Wettbewerb um Einlagen. Günstige Refinanzierung erhält in diesem Umfeld eine neue Dimension. Ich gehe davon aus, dass die Refinanzierungsaktivitäten der Bausparkassen am Kapitalmarkt, also in erster Linie Pfandbriefemissionen, zunehmen werden. Für die steigende Inanspruchnahme der Bauspardarlehen und weiterer Baufinanzierungsaktivitäten muss Liquidität vorhanden sein. Die Bausparkasse Wüstenrot hat in diesem Jahr bereits eine Emission durchgeführt, und wir planen gerade schon die zweite, nämlich die Emission eines grünen Pfandbriefes.

### Stichwort Wohnungsbau: Es wird viel zu wenig gebaut. Entsprechend reagieren die Wohnimmobilienpreise noch nicht auf die deutlich gestiegenen Finanzierungskosten. Wie gefährlich ist das?

Das Transaktionsvolumen ist spürbar gesunken. Viele Bauträger haben Projekte zurückgestellt. Das Potenzial an genehmigten, aber nicht im Bau befindlichen Wohnungen ist heute auf 800000 angestiegen. Nur entfernen wir uns immer weiter von der Ausschöpfung dieses Potenzials. Das hängt aber nicht nur mit den gestiegenen Finanzierungskosten zusammen. Hohe Baukosten, steigende Energiepreise, ständig steigende Standards, Lieferengpässe, fehlende Handwerker, ein stark reduziertes Fördervolumen und ein Hickhack bei wichtigen Fördervoraussetzungen – die Liste ließe sich fortsetzen.

Das Ziel, pro Jahr 400000 neue Wohnungen zu schaffen, wurde kassiert. Dabei brauchen wir sie. Mehr Eigenheime und

mehr Mietwohnungen. Auch angesichts einer nach oben korrigierten Bevölkerungsentwicklung, die Richtung 85 Millionen geht. 2023 wird noch einiges fertiggestellt, was in den vergangenen Jahren begonnen wurde. Aber 2024 steht uns ein dramatischer Einbruch bevor.

### Was heißt das für den Mietwohnungsmarkt?

Nichts Gutes. Mieter verlassen ihre Wohnungen immer seltener, um ins Eigentum zu ziehen. Dadurch fehlen die Sicker-effekte. Wenn Bauträger für den Quadratmeter kalt eine kostendeckende Miete von 18 bis 20 Euro nehmen müssen, wer soll da einziehen?

### Wie müsste die Wohnungsbaupolitik reagieren?

Man muss der Politik fairerweise zugestehen, dass wir heute eine ganz andere Situation haben als bei Verabschiedung des Koalitionsvertrages. Die Politik müsste jetzt beherzt einen echten Kraftakt starten, der an mehreren Hebel ansetzt. Die Grunderwerbsteuer muss sinken, etwa durch höhere Freibeträge. Wenn den Ländern das zu teuer ist, muss der Bund einspringen. Das neue Wohneigentumsprogramm, das im Juni starten soll, muss nachgebessert werden. Gerade mal 350 Millionen Euro sind dafür im Haushalt vorgesehen. 10 Milliarden Euro waren es beim Baukindergeld, verteilt auf drei Jahre.

Es gibt nur noch zinsverbilligte KfW-Darlehen, keinen Zuschuss mehr. Und das nur, wenn der Neubau besonders energieeffizient ist. Was ihn teurer macht. Wir befürchten, dass sich eine Mehrheit der förderberechtigten Schwellenhaushalte diesen extra hohen Standard selbst mit Förderung nicht leisten kann.

Und überhaupt: Nur noch der Neubau wird hier gefördert, nicht mehr der Erwerb von Bestandsobjekten. Soll das nachhaltig sein? Der Erwerb von Bestandsobjekten – Stichwort „Jung kauft Alt“ – muss erleichtert und unterstützt werden. Baustandards müssen überdacht werden. Rund ein Drittel der Kostensteigerungen der vergangenen Jahre sind regulatorisch bedingt. Und weil mangelndes Eigenkapital Haupthemmnis für den Wohneigentumserwerb ist, ist die Politik aufgerufen, die Sparfähigkeit und Sparbereitschaft normalverdienender Haushalte zu stärken. Dafür bietet sich die längst überfällige Verbesserung der Arbeitnehmersparzulage an.

### Zählt der Gedanke des Wohneigentums nicht mehr?

Soweit würde ich nicht gehen. Aber er muss wieder mehr in den Vordergrund politischer Entscheidungen rücken, auch um weiteren sozialen Sprengstoff zu verhindern. Wohneigentum bedeutet Sicherheit, Aufstieg, Vermögensbildung, Absicherung im Alter und damit eine Entlastung der Sozialkosten. Der Großteil der Mieter würde lieber Eigentum erwerben. Dafür die Bedingungen zu verbessern, muss das Hauptziel der Wohnungsbaupolitik sein. Auch weil so Anreize geschaffen werden, etwas zu leis-

### „Mich ärgert die immer wieder aufflackernde Diskussion über ein Provisionsverbot.“

ten, um sich etwas leisten zu können. Das trägt eine Volkswirtschaft.

Das würde auch helfen, anspruchsvolle Klimaziele zu erreichen. Die Wohnungsbaugesellschaften allein, private wie kommunale, können das nicht stemmen. Im Gebäudebestand sprechen wir über ein Investitionsvolumen von über 3 Billionen Euro. Wir müssen deshalb noch deutlich stärker als bisher privates Kapital mobilisieren. Dafür braucht es aber planbare Rahmenbedingungen und Förderanreize. Fordern und fördern müssen sozial treffsicher ausbalanciert werden. Sonst geht der private Hausbesitzer nicht ins Obligo.

### Der Wohn-Riester wurde für energetische Sanierungen geöffnet. Das haben Sie begrüßt. Ändert das etwas an Ihrer grundsätzlichen Kritik an diesem Anreizinstrument?

Die Öffnung dieses Instruments war wichtig und richtig. Wer zum Beispiel ein Gebäude geerbt hat, kann ab 2024 für die Sanierung auf die Mittel der staatlich geförderten Eigenheimrente, wie der Wohn-Riester offiziell heißt, zugreifen. Allerdings ist das Instrument als solches nach wie vor viel zu komplex. Es gehört dringend reformiert. Unsere Vorschläge dafür liegen auf dem Tisch.

Weil viele Menschen nicht in der Lage sind, auf zwei Wegen gleichzeitig für ihr Alter privat vorzusorgen, mit einer Geldrente und einer Eigenheimrente in Form der ersparten Miete, muss die Eigenheimrente in jedem Fall eine gleichberechtigte und frei wählbare Alternative zu ei-

ner wie auch immer gearteten Geldrente bleiben.

### Lässt sich eigentlich schon abschätzen, wie sich die Basel-III-Vorschriften für die Bausparkassen auswirken werden? Andere Immobilienfinanzierer sind nicht zufrieden.

Wir sehen das ebenfalls kritisch. Bewährte Strukturen, die sich in Krisenzeiten als systemstabilisierend erwiesen haben, leiden unter vielfältigen Regulierungen, nicht nur unter Basel III. Die Regulierer drängen an vielen Stellen auf eine Harmonisierung, das Risiko eingehend, dass ein Finanzsystem mit gleichgerichteten Geschäftsmodellen natürlich anfälliger für Schocks ist als ein von

Heterogenität geprägtes Finanzsystem. Wer langfristige Zinsbindungen erschwert, muss sich vor Augen halten, dass diese Verbraucherschutz par excellence sind, weil sie Sicherheit geben. Dies ohne Not zu gefährden, wäre verbraucherfeindlich.

### Gibt es weitere regulatorische Anstrengungen, die Sie beunruhigen?

Mich ärgert die immer wieder aufflackernde Diskussion über ein Provisionsverbot. Bausparkassen sind gesetzlich verpflichtet, für eine Verstetigung des Neugeschäfts zu sorgen. Da ist die permanente Neukundengewinnung Dreh- und Angelpunkt. Sollte es hier zu Einschränkungen aufgrund eines Verbots von Anreizsystemen kommen, wäre das maximal unsinnig.

### Wird sich die Konsolidierung bei den privaten Bausparkassen fortsetzen?

Der Konsolidierungsdruck wird tendenziell eher abnehmen, weil sich die Kollektive wieder rechnen. Was eine Herausforderung bleibt, ist vor dem Hintergrund der Regulierungen das Thema kritische Größe.

### Kommt nun trotz alledem ein Jahrzehnt des Bausparens?

Für mich waren die vergangenen Jahrzehnte allesamt Jahrzehnte des Bausparens. Das Bausparsystem ist 100 Jahre alt. Das Produkt ist heute noch genauso aktuell wie vor 100 Jahren. Und es hat Zukunft. ■