

## Landesbanken im Immobiliengeschäft

# Neue Schlagkraft durch Übernahme der Deutschen Hypo

Eckhard Forst und Andreas Pohl

**Mit der Deutschen Hypo hat die Nord-LB mehr als einen Spezialisten für Immobilien- und Staatsfinanzierung erworben. Denn über die Kreditbestände sowie das Produkt- und Marktwissen hinaus eröffnet die Übernahme weitere strategische Perspektiven vor allem bei Auslandsengagements – nachdem 2005 bereits ein Joint-Venture mit DnB Nor für Nordeuropa gegründet wurde. Noch wollen die Autoren nicht zu viel von den Vorhaben preisgeben, mit denen der Konzern seine künftige Marktpräsenz auszubauen gedenkt. Die Möglichkeiten werden jedenfalls schon jetzt betont – vorausgesetzt die Kompetenzen beider Häuser sind so weit zu bündeln, wie dies angekündigt wird. (Red.)**

Mit einem ungewöhnlichen Coup hat die Nord-LB Norddeutsche Landesbank einen Wachstumssprung vollzogen: Die öffentlich-rechtliche Bank hat mit der Deutschen Hypothekbank (Actien-Gesellschaft) eine börsennotierte Immobilienbank übernommen. Diese Transaktion zeigt, dass Traditionsbewusstsein und Innovation sich nicht gegenseitig ausschließen müssen: Die Nord-LB ist eine traditionsreiche Bank mit Mut für neue Ideen. Diese Verbindung wurzelt auf einem zwar noch jungen, aber im Markt bereits bewährten zukunftsfähigen Geschäftsmodell. Es ruht auf sechs starken Säulen: Structured Finance, Verbundgeschäft, Privat- und Geschäftskunden, Firmenkunden, Financial Markets und Fördergeschäft.

### Nationale und internationale Großprojekte

Die gewerbliche Immobilienfinanzierung ist ein bedeutendes Wachstumsgeschäftsfeld. Das Kreditinstitut bietet ihren Kunden in diesem Bereich eine umfassende Produktpalette maßgeschneiderter Finanzierungsleistungen wie strukturierte Finanzierungen, Zwischen- und Akquisitionsfinanzierungen, Derivate, die Übernahme von Underwriting-Risiken sowie Financial Advisory. Die Landesbank ist an den wichtigen deutschen Immobilienmärkten sowie in New York, London, Singapur und Paris vertreten. Zudem verfügen die Mitarbeiter des Immobilienbanking über eine fachliche Expertise, nicht zuletzt auch dank großer personeller Kontinuität.

Auch seine Erfahrung in der Realisierung von Großprojekten wie Büro- und Ein-

kaufszentren, Hotels oder Spezialimmobilien zeichnet das Team aus. Hierzu einige Beispiele, bei denen die Bank national wie international Projekte für ihre Kunden strukturiert und finanziert hat: Vor rund zwei Jahren wurden die Münster Arkaden fertig gestellt, ein Shoppingcenter in zentraler Lage. Die Landesbank finanzierte dieses Projekt als Konsortialführer. In der Hamburger City Süd hat das Kreditinstitut für das neue Dienstleistungszentrum der Hamburger Sparkasse Haspa ebenfalls die Fremdfinanzierung dargestellt. Das neue Zentrum bietet rund 1 500 Back-Office-Mitarbeitern moderne Teamraum- und Kombibürolösungen. Auch bei diesem Projekt ist die Bank Konsortialführer.

Im europäischen Ausland ist die Landesbank genauso aktiv und setzt auch dort anspruchsvolle Immobilienprojekte um. Im Zentrum von Amsterdam hat sie den Bau des Init-Bürokomplexes komplett finanziert. Als Konsortialführerin war sie ebenfalls an der Finanzierung des JBBK-Centers in Luxemburg, einem Büro- und Einkaufszentrum, maßgeblich beteiligt. In Warschau hat die Nord-LB eines der

### Die Autoren

**Eckhard Forst** ist Mitglied des Vorstands der Nord/LB Norddeutsche Landesbank Girozentrale, Hannover, und Mitglied des Aufsichtsrats der Deutschen Hypothekbank (Actien-Gesellschaft), Hannover.

**Andreas Pohl** ist Mitglied des Vorstands der Deutschen Hypothekbank und Global Head Commercial Real Estate des Nord/LB-Konzerns.

neuen Wahrzeichen der Stadt, den 194 Meter hohen Rondo-1-Tower, mit 150 Millionen Euro allein finanziert. Das drittgrößte Hochhaus Polens liegt zentral im Warschauer Finanzviertel. Es belegt, wie erfolgreich die Bank auch im Wachstumsmarkt Osteuropa agiert.

Die Landesbank ist also ein starker Spieler auf einem expandierenden Markt mit exzellenten Wachstumschancen. Denn für das weltweite Transaktionsvolumen bei Gewerbeimmobilien ist auch zukünftig von Steigerungen auszugehen, die deutlich über dem allgemeinen Wirtschaftswachstum liegen. Vor allem der Büroimmobilienmarkt, das bedeutendste Segment im gewerblichen Bereich, zeigt sich relativ stabil. Zudem ist davon auszugehen, dass die Nachfrage nach attraktiven Flächen hoch bleiben wird.

Positiv ist auch, dass es zu einer Verringerung der Anzahl der Wettbewerber gekommen ist. Auswüchse in der Risikostruktur und bei den Kaufpreisen bilden sich zudem zurzeit wieder auf ein Normalmaß zurück. Gleichzeitig ist das Pricing für Finanzierungen wieder deutlich attraktiver geworden. Im selben Zug werden sich die gewerblichen Immobilienmärkte in den kommenden Jahren strukturell weiter verändern: Die großen Anbieter legen überproportional zu und die Transaktionen und Produkte werden komplexer und vielfältiger. Daher ist zu erwarten, dass die Nachfrage nach professioneller Beratung sowie nach maßgeschneiderten Finanzierungsleistungen weiter steigt.

### Deutsche Hypo – eine ideale Ergänzung

Um auf diesem Markt weiterhin in der Spitzengruppe zu agieren, verfolgt die Landesbank ehrgeizige Ziele: Zur Verbreiterung ihrer Kundenbasis und zur Erhöhung des nachhaltigen Deal Flows baut sie ihren Vertrieb konsequent aus. Zudem passt sie ihre Analyse- und Bearbeitungskapazitäten an, um qualifiziert und in angemessener Form auf Kundenanforderungen reagieren zu können. Zugleich werden innovative Produkte weiterentwickelt. Aber auch über diese internen Maßnahmen hinaus stehen die Zeichen im Immobilienbanking weiterhin auf Wachstum.

Im vergangenen Jahr entschied sich die Bank, einen wichtigen strategischen Schritt vorwärtszugehen und so eine noch größere Rolle auf den Märkten für gewerbliche Immobilienfinanzierungen

einzunehmen. Mit der Übernahme der Deutschen Hypo in Hannover hat die Landesbank die Chance genutzt, über das eigene organische Wachstum hinaus an Schlagkraft zu gewinnen und ihrer erfolgreichen Strategie treu zu bleiben.

Als Partner bot sich die Deutsche Hypo an: Gemeinsam würde man zum einen den Sprung in eine neue Größenordnung schaffen. Zum anderen ergänzt die Hypothekenbank den Geschäftszweig der Landesbank optimal, insbesondere in dessen internationaler Präsenz, bei den Schwerpunkten der jeweiligen Produktportfolios und in den Kundenstrukturen.

Soweit es nicht alltäglich ist, dass eine Landesbank eine börsennotierte Immobilienbank kauft, hat die Landesbank bewusst einen ungewöhnlichen Weg eingeschlagen. Doch die Vorteile liegen auf der Hand: Die Deutsche Hypo ist eine sehr gut aufgestellte Immobilienbank mit zusätzlicher Kompetenz in der Staatsfinanzierung. Sie ist ein gut geführtes Unternehmen mit solidem Risikoprofil, guten Produkten und einer kompetenten Mannschaft. Die Nord-LB gewinnt nicht nur 200 kompetente Mitarbeiter hinzu, sondern auch zusätzliche Standorte in Spanien und den Niederlanden, und sie erhöht ihre Schlagkraft in wichtigen Auslandsmärkten wie Paris und London.

Die Landesbank profitiert von den zusätzlichen Kreditportfolios, vom verstärkten Kundenzugang genauso auf der Ertragsseite von einem erhöhten Jahresüberschuss. Die Präsenz auf den wichtigen Auslandsmärkten, bei Akquisitionen und im Deal Flow hat sich durch die Übernahme deutlich verbessert. Im Kapitalmarktgeschäft erreichte die Deutsche Hypothekenbank im abgelaufenen Geschäftsjahr 2007 ein Gesamtemissionsvolumen von

6,5 Milliarden Euro, das auf eine hohe Nachfrage von deutschen und internationalen Investoren traf. Sie bringt ein etabliertes Debt-Issuance-Programm für internationale Investoren und AAA-Ratings für alle emittierten Pfandbriefe ein.

Außerdem hat die Norddeutsche Landesbank bei der Übernahmeentscheidung auch Wert auf die kompatible Managementphilosophie der Deutschen Hypo gelegt, die ebenso wie sie ein nachhaltiges, ertragsorientiertes Wachstum in Verbindung mit einem konservativen Risikoprofil fördert. Und nicht zuletzt stärkt das Zusammenwirken zweier traditionsreicher Hannoveraner Unternehmen auch den Finanzplatz und Wirtschaftsstandort Hannover. Damit bedeutete diese Übernahme eine hervorragende Gelegenheit, das Kerngeschäftsfeld Gewerbliche Immobilienfinanzierung weiter entscheidend auszubauen und vom Wachstum in diesem Geschäftsfeld noch stärker als bisher zu profitieren.

#### **Zwei Marktteilnehmer unter einem Dach**

So gestärkt, konzentriert sich das Immobilienbanking weiterhin auf gewerbliche Großprojekte und bietet den Kunden innovative Lösungen im Real Estate Investment Banking. Die strategische Ausrichtung ist klar: Das Ziel ist renditeorientiertes Wachstum in Deutschland sowie an den wichtigen internationalen Immobilienmärkten. Zur Strategie gehört unter anderem die Erschließung des asiatischen Marktes, denn auch im Immobiliengeschäft ist Asien der Wachstumsmarkt der kommenden Jahre.

Das Produktspektrum umfasst neben klassischen Produkten innovative Zins- und Provisionsgeschäfte. Die Bank

verfügt als Spezialfinanzierer über ein komplettes Leistungsportfolio in der gewerblichen Immobilienfinanzierung, im Geschäft mit der öffentlichen Hand und in der Refinanzierung.

Eine der besonderen Kompetenzen der neuen Immobilienbank ist das hohe Arrangierungs- und Strukturierungs-Know-how, die Stärke im Underwriting durch einen erfolgreichen Syndizierungsfisch. Im Geschäftsbereich Staatsfinanzierung verfügt sie über eine solide Basis und besondere Stärken. Dazu zählen die Diversifizierung und Bonitätsstärke des Kreditportfolios, die Kompetenz bei strukturierten und hochflexiblen Produkten sowie die breite Investorenbasis.

Konkret heißt das: Die Nord-LB wird unter den Landesbanken und den deutschen Hypothekenbanken beim Neugeschäft jeweils zu den Top-Playern in der gewerblichen Immobilienfinanzierung gehören. Das Pro-forma-Neugeschäft stieg zum 31. Dezember 2007 auf neun Milliarden Euro, das Pro-forma-Bestandsvolumen erreichte rund 20 Milliarden Euro.

In der neuen Größenordnung wird der Konzern am Markt damit noch stärker als bisher auftreten. Er behält seine Strategie des Wachstums nach wie vor im Fokus und strebt einen weiteren Ausbau der Marktstellung in Deutschland und an den wichtigen Auslandsstandorten an. All das bedeutet insbesondere einen erheblichen Mehrwert für die Kunden: Sie bekommen zukünftig zusätzliches Know-how, zusätzliche Standorte, zusätzliche Produkte und eine noch stärkere Kapitalkraft geboten. Und sie profitieren fortan noch mehr als bisher von maßgeschneiderten Finanzierungsangeboten sowie von neuen, attraktiven Produkten im Real Estate Investment Banking. ■