

## Messebericht

# Expo Real 2013: Bricks, Brain and Business

München lockt und viele kommen. Auf Immobilieninvestoren übt die bayerische Landeshauptstadt ohnehin eine große Anziehungskraft aus, doch besonders heftig wird es Anfang Oktober. Dann sammeln sich die Entscheider der Immobilienwirtschaft in den Hallen der Münchener Messe zur Expo Real, um Visitenkarten und Gedanken auszutauschen, Trends zu suchen und zu setzen, Geschäfte anzustoßen und Abschlüsse auf den Weg zu bringen, Innovationen vorzustellen und Präsenz zu zeigen.

1 663 Aussteller aus 33 Ländern präsentierten sich vom 7. bis 9. Oktober 2013. Davon kamen die meisten aus Deutschland, gefolgt von Österreich, Polen, den Niederlanden, der Schweiz, Großbritannien, Frankreich, Tschechische Republik, Luxemburg und Russland. Neu waren Unternehmen aus Bulgarien und Litauen auf der Messe. Zudem stellte sich die Region Toskana erstmals mit einem Gemeinschaftsstand vor. 36 000 Teilnehmer, so schätzt der Veranstalter des Branchentreffs, füllten in den drei

von 18 911. Dagegen hätten die ausstellenden Unternehmen die Zahl ihrer Repräsentanten von 17 238 auf etwa 17 400 erhöht. Beim Gang durch die Hallen konnte man sich jedoch des Eindrucks kaum erwehren, dass das Gedränge in diesem Jahr geringer war. Vor allem ausländische Gäste seien, so war von Teilnehmern zu hören, in diesem Jahr weniger präsent gewesen. Gut möglich also, dass die Hochrechnung durch den Veranstalter auch dieses Mal etwas großzügig ausfiel.

Nach einem verhaltenen Start gewann die Messe ab Montagmittag an Fahrt. Es waren wohl mal wieder die aus heiterem Himmel hereinbrechenden Wetterphänomene, die die Transportwirtschaft und damit die Anreise einiger Fachbesucher behinderte. Wer rechnet denn zu dieser Jahreszeit in hiesigen Breiten schon mit so ungewöhnlichen Unbilden wie Nebel? Immerhin hat dadurch die auch in der Immobilienwirtschaft weit verbreitete Technikgläubigkeit und -abhängigkeit im wahren Wortsinn natürlichen

Dämpfer erhalten. Wieder, muss man sagen, denn bekanntlich war auch die Anreise zur Mipim in diesem Frühjahr durch Eis und Schnee erschwert.

Am zweiten Messetag bot die Messe das gewohnte Bild: volle Stände, in den Gängen

dichtes Gewusel und immer wieder intensive Gespräch. Nein, es war wie gewohnt nicht leicht, zwischen zwei Terminen von einem Treffpunkt zum anderen ein paar Meter des Wegs gut zu machen. Denn angesichts der personellen Dichte auf den 64 000 Quadratmetern Messegelände und der zwar großen, aber doch offensichtlich nicht völlig unübersichtlichen immobilienwirtschaftlichen Familie begegnete man sich fast zwangsläufig und so mancher Smalltalk mündete in einem Geschäftsgespräch mit weiterführender Terminvereinbarung.

Diese Konzentration zeichnet die Expo Real aus. Man kann sich faktisch kaum aus dem Weg gehen. So fiel auch die

etwas geringere Teilnehmerzahl kaum auf, denn der Qualität der Messe tat das keinen spürbaren Abbruch. Im Gegensatz zu den Vorjahren verstand es der Veranstalter diesmal auch besser, seine unvermieteten Standflächen zu „vermarkten“. Wo sonst improvisierte Wände oder offensichtlich hastig aufgestellte Sitzmöbeln den Leerstand kaschieren sollten, füllten diesmal Gastronomen gekonnt die größeren Lücken, während kleinere Nischen vom Messeveranstalter als Lounges und Treffpunkte hergerichtet wurden. Dass dort trotzdem kaum ein freier Platz zu finden war, zeigt wie gut dieser Service angenommen wurde.

Und es beweist, dass die Kommunikation auf der Messe nach wie vor intensiv ist. „Stimmungen aufzufangen, Trends zu erkennen, Netzwerke zu pflegen – dafür sind wir auf der Expo Real“, bestätigt **Björn Christmann**, Geschäftsführer der Bayer Real Estate GmbH. Aus seiner Sicht haben die Industrieunternehmen längst erkannt, dass ein vorausschauendes Immobilienmanagement einen wesentlichen Beitrag leisten kann, um auch im jeweiligen Kerngeschäft zukunftsfähig, wettbewerbsstark und für junge Talente attraktiv zu sein. Darüber hinaus würden sie zunehmend als Teil der Marke sowie der Identität und gesellschaftlichen Verantwortung des Unternehmens wahrgenommen. Immobilien müssten heute mehr als nur „Sticks and Bricks“, sondern eben auch innovativ, intelligent und effizient sein – in Design, Betrieb und als Prozessunterstützer für die Nutzer.

### Ohne Überschwang positiv gestimmt

Sicherlich trug die zunehmende Wertschätzung der Immobilie als Produktionsfaktor zur positiven Stimmung unter den Messeteilnehmern bei. Weitere Gründe: Deutschlands Wirtschaft erweist sich in einem unsicheren weltwirtschaftlichen Umfeld zwar nicht als unverwundbar, scheint jedoch robuster als zahlreiche andere Volkswirtschaften zu sein.



„Immobilien müssen heute mehr als nur „Sticks und Bricks“, sondern eben auch innovativ, intelligent und effizient sein.“

*Björn Christmann*

Messtagen die Hallen. Damit wäre die 16. Expo Real in etwa so stark frequentiert gewesen wie die vorangegangene. Für die Veranstaltung im Vorjahr hatten exakt 36 149 Personen ein Ticket gelöst. Das waren deutlich weniger als seinerzeit von der Messegesellschaft zunächst angenommen. Um nicht weniger als knapp 2 000 Teilnehmer war die Besucherzahl überschätzt worden.

### Gut besucht

Und dieses Jahr? Sollten tatsächlich 18 600 Fachbesucher gekommen sein, bliebe die Messe unter der Vorjahreszahl



Dies schlägt sich auch in einer relativ stabilen Flächennachfrage nieder. So blieb der Bürovermietungsumsatz in den 14 größten deutschen Städten nach Angaben des Maklerverbundes DIP Deutsche Immobilien-Partner in den ersten neun Monaten dieses Jahres mit 2,39 Millionen Quadratmeter nahezu auf dem Vorjahresniveau. In den ersten drei Quartalen 2012 hatte der Neuaufbau an Büroflächen 2,41 Millionen Quadratmeter betragen. Für das Gesamtjahr 2013 gehen die sieben DIP-Maklerunternehmen von einem Büroflächenumsatz in Höhe von etwa 3,5 Millionen Quadratmetern beziehungsweise einem Rückgang zum Vorjahr von drei Prozent aus.

Für die acht wichtigsten deutschen Bürostandorte Berlin, Düsseldorf, Essen, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, Leipzig und München konstatiert auch BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) per Ende September dagegen nur einen Umsatzrückgang von einem Prozent auf rund 2,13 Millionen Quadratmeter. „Das ist jedoch immer noch mehr als der durchschnittliche Flächenumsatz der vergangenen zehn Jahre“, weiß **Piotr Bienkowski**, Vorsitzender der Geschäftsführung von BNP Paribas Real Estate Deutschland. Und er ergänzt: „Die deutschen Büromärkte haben die stabile Tendenz des ersten Halbjahres auch im dritten Quartal fortgesetzt und sich vom eher verhaltenen gesamtwirtschaftlichen Jahresauftakt kaum irritieren lassen. Ein Ergebnis auf Vorjahresniveau ist



„Obwohl sich gerade Core-Immobilien verteuern, ist die Risiko-Rendite-Relation immer noch vernünftig.“

Stefan Ziegler

Quadratmeter anzog. Trotzdem erhöhte sich der Leerstand in der „heimlichen Hauptstadt des Ruhrgebietes“ laut BNP Paribas Real Estate Deutschland um zwei Prozent. Währenddessen reduzierte sich der Anteil unvermieteter Flächen in Berlin um 12,5 Prozent, in Leipzig

vor diesem Hintergrund durchaus als Erfolg anzusehen.“

Allerdings entwickelten sich die Märkte durchaus unterschiedlich“, stellt DIP-Sprecher **Henrik Hertz** fest. Nach DIP-Angaben betrug der Umsatzrückgang in Berlin rund 20 Prozent auf 338 000 Quadratmeter, in München 16 Prozent auf 415 000 Quadratmeter und in Frankfurt am Main vier Prozent auf 321 000 Quadratmeter. Dagegen wuchs der teilweise von großvolumigen Einzelabschlüssen geprägte Absatz in Düsseldorf um 39 Prozent auf 318 000 Quadratmeter, in Stuttgart um 19 Prozent auf 176 000 Quadratmeter, in Hamburg um drei Prozent auf 318 000 Quadratmeter und in Köln um zwei Prozent auf 189 000 Quadratmeter.

Die höchste Steigerungsrate unter allen deutschen Büromärkten weist bislang Essen auf, wo der Umsatz nach DIP-Angaben um 59 Prozent auf 97 000

um zehn Prozent, in München und Frankfurt am Main jeweils um 5,5 Prozent, in Köln um vier Prozent, in Hamburg um 3,5 Prozent und in Düsseldorf immerhin noch um ein Prozent.

Solide Wirtschaft und stabile Büroflächennachfrage – ein solches Umfeld geht in der Regel auch mit höheren Zinsen einher. Doch diesen Marktmechanismus haben die führenden Notenbanken, unter anderem die Europäische Zentralbank (EZB), durch expansive Geldpolitik ausgehebelt, um den Staaten beim Schuldenabbau und der Krisenbewältigung zu helfen. Der Preis: Immer mehr Liquidität sucht nach rentierlicher, aber möglichst risikoarmer Anlage.

Dass dabei verstärkt auf deutsche Core-Immobilien gesetzt wird, erklärt **Barbara Knoflach**, Vorstandsvorsitzende der SEB Asset Management: „Mit aktuell durchschnittlich 4,5 Prozent liegt die Rendite von Prime Core Real Estate immer noch deutlich über der Verzinsung von Bundesanleihen oder Pfandbriefen, die bei zehnjähriger Laufzeit aktuell mit 1,8 beziehungsweise 2,2 Prozent verzinst werden.“ Und **Stefan Ziegler**, Geschäftsführer der KGAL Investment Management, ist überzeugt: „Obwohl sich gerade Core-Immobilien verteuern, ist die Risiko-Rendite-Relation immer noch vernünftig.“

„Das anhaltend niedrige Zinsniveau, die im europäischen Vergleich hervorragenden Fundamentaldaten Deutschlands und das im Vergleich zu anderen Anlageklassen attraktive Rendite-Risiko-Verhältnis von Immobilien haben zu der aktuell hohen Dynamik am hiesigen Gewerbeinvestmentmarkt beigetragen“, erläutert **Andreas Wende**, COO und Head of Investment bei Savills Deutschland.

Dabei kaufen nicht nur Inländer, sondern auch aus dem Ausland wächst die Nachfrage. „Waren die Amerikaner früher sehr stark auf den heimischen Markt fixiert und mit den Renditen auf dem europäischen und deutschen Markt unzufrieden, so wird heute eine stärkere globale Diversifikation angestrebt“, weiß **Ute Geipel-Faber**, Senior Director bei Invesco Real Estate. Zwar stünde für US-Investoren aktuell Asien im Vordergrund, doch auch Deutschland wird intensiver wahrgenommen.

Mit einem Transaktionsvolumen von 6,2 Milliarden Euro setzte sich die hohe Dynamik am hiesigen Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien auch im dritten

Quartal dieses Jahres fort. Seit Jahresanfang sind demnach bundesweit 19,1 Milliarden Euro in gewerbliche Liegenschaften investiert worden. Das sind 31 Prozent mehr als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Zudem wurden von Anfang Januar bis Ende September dieses Jahres Wohnungsportfolios im Gesamtvolumen von knapp neun Milliarden Euro erworben – ein Plus von 15 Prozent.

Dabei hat sich auf der Käuferseite das Verhältnis von In- und Ausländern im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöht. „Internationale Investoren verstärkten ihr Engagement im dritten Quartal spürbar und erreichten mit einem Transaktionsvolumen von etwa 5,8 Milliarden Euro einen Marktanteil von 30 Prozent“, sagt **Ignaz Trombello**, Head of Investment bei Colliers International Deutschland. Nach Angaben von CBRE stammte das Geld zu neun Prozent aus den USA. Auf kanadische und britische Anleger entfielen jeweils vier Prozent. Es folgen Investoren aus Israel und Südkorea.

Nach wie vor konzentriert sich das Investoreninteresse auf Berlin, Düsseldorf,

Frankfurt am Main, Hamburg und München, auf die laut CBRE mit 10,4 Milliarden Euro mehr als die Hälfte des bundesweiten Transaktionsvolumens entfiel. Verglichen mit dem Vorjahreszeitraum erhöhte sich das Investitionsvolumen



„Internationale Investoren verstärkten ihr Engagement im dritten Quartal spürbar und erreichten einen Marktanteil von 30 Prozent.“

*Ignaz Trombello,*

in den Top-Standorten nochmals um 50 Prozent.

Dabei verzeichnete Frankfurt am Main aufgrund einzelner großer Abschlüsse sogar eine Zuwachsrate von 119 Prozent und schob sich mit 2,59 Milliarden Euro kurz vor Quartalsende noch an München mit 2,53 Milliarden Euro vorbei auf Platz eins. In der bayerischen Landeshauptstadt wurden immerhin 14 Prozent mehr in Büroimmobilien investiert.

Um jeweils 33 Prozent nahmen die Investitionen in Berlin und Hamburg zu, wo für 2,32 beziehungsweise 1,71 Milliarden Euro Gewerbeimmobilien den Besitzer wechselten. Mit 145 Prozent kann allerdings Düsseldorf die höchste Steigerungsrate vorweisen. In der Landeshauptstadt von Nordrhein-Westfalen belief sich das Transaktionsvolumen bis Ende September auf 1,29 Milliarden Euro. München und Hamburg sind laut Colliers International derzeit die teuersten Standorte. Hier werden für erstklassige Büroimmobilien Spitzenrenditen von 4,25 Prozent beziehungsweise 4,7 Prozent gehandelt. In Berlin werden fünf Prozent, in Düsseldorf 5,1 Prozent, in Frankfurt am Main 5,15 Prozent und in Stuttgart 5,2 Prozent akzeptiert.

Das bestätigt auch **Fabian Klein**, Head of Investment bei CBRE in Deutschland: „Der Nachfrageüberhang im Core-Segment über alle Immobilien-Anlageklassen hinweg sorgte auch im dritten Quar-

Forderungsmanagement

Liquiditätsmanagement

Informationsmanagement

Was ist wichtiger:  
eine positive Bilanz?

Oder gute Kunden-  
beziehungen?



Schwarze Zahlen schreiben und Verständnis aufbringen für schwierige Situationen auf Kundenseite: Die richtige Balance zwischen diesen beiden Polen ist das Fundament guter Geschäftsbeziehungen. Das ist unsere Überzeugung, und so arbeiten wir auch für Sie. Mehr über unsere Services finden Sie unter [www.eos-immobilienworkout.com](http://www.eos-immobilienworkout.com).



Besuchen Sie unsere Internetseite und erfahren Sie mehr über das EOS Forderungsmanagement.



tal für stabile Spitzenrenditen auf niedrigem Niveau, wobei der im Markt bestehende hohe Anlagedruck auf Seiten der Investoren dafür sorgen könnte, dass die Immobilienrenditen in den Investmentzentren noch weiter nach unten gehen könnten. Teilweise liegen in

2013. In Hotels wurden insgesamt 1,1 Milliarden Euro investiert – 75 Prozent mehr als in den ersten neun Monaten des Vorjahres.

„Bereits heute zeichnet sich ein sehr lebhaftes Schlussquartal ab. Sowohl einige spektakuläre Einzelverkäufe als auch kurz vor Abschluss stehende, großvolumige Portfoliodeals werden den Investmentumsatz zum Jahresende noch einmal spürbar antreiben. Allerdings ist gleichzeitig anzumerken, dass viele Investoren über eine sehr gute



„Bereits heute zeichnet sich ein sehr lebhaftes Schlussquartal ab.“

Fabian Klein

den Top-5-Büromärkten die Nettoanfangsrenditen für Core-Produkte nur noch unwesentlich über dem letzten zyklischen Tiefstwert von vor der Finanzmarktkrise.“ Deshalb beginnen einige Anleger ihre Definition, was noch „Core“ ist, aufzudehnen oder weichen teilweise in die sogenannten B- und C-Städte aus.

Nach Angaben von CBRE flossen knapp 8,3 Milliarden Euro in Büroimmobilien. Im Vorjahr waren es 6,5 Milliarden Euro gewesen. Damit entfallen nach wie vor 44 Prozent des gesamten Investitionsvolumens auf diese Nutzungsart. Mit sechs Milliarden Euro entfiel etwa ein Drittel aller Investitionen auf Einzelhandelsimmobilien. Während der ersten neun Monate des Vorjahres hatte das Volumen noch bei knapp 4,8 Milliarden Euro gelegen. Um 34 Prozent stieg das Transaktionsvolumen der Logistik- und Industrieimmobilien auf nunmehr 1,7 Milliarden Euro per 30. September

Eigenkapitalausstattung verfügen. Dies gilt insbesondere auch für ausländische Anleger, die sich verstärkt für Deutschland interessieren. Vor diesem Hintergrund zeichnet sich ein Investitionsvolumen von mindestens 27 Milliarden Euro ab. Sogar 30 Milliarden Euro sind nicht unrealistisch“, prognostiziert Piotr Bienkowski.

Die emsigsten Einkäufer waren im Verlauf dieses Jahres Offene Immobilien-Publikumsfonds und Immobilien-Spezialfonds. Laut CBRE verdoppelten die Sondervermögen ihre Neuinvestitionen auf 4,4 Milliarden Euro, das entspricht etwa einem Viertel aller in Deutschland seit Jahresanfang getätigten gewerblichen Immobilieninvestitionen. Noch deutlicher war allerdings der Zuwachs bei Versicherungen und Pensionskassen – plus 115 Prozent. Mit drei Milliarden Euro hatten die Versicherer und Versorger einen Anteil von rund 16 Prozent am Ge-

samtvolumen. Privatinvestoren und Family Offices investierten rund ein Drittel mehr als in den ersten drei Quartalen des Vorjahres und kamen auf 2,7 Milliarden Euro. Gemessen am Gesamtvolumen sind das 14 Prozent.

„Weil es der Assekuranz zunehmend schwerer fällt, am Kapitalmarkt eine attraktive Verzinsung für ihre Anlagegelder zu erzielen, beginnen die Versicherer intensiver über Immobilien nachzudenken“, bestätigt **Dr. Hartmut Leser**, Vorstandsvorsitzender und Head of Distribution von Aberdeen Asset Management Deutschland. Dabei werde etwas weniger direkt und etwas mehr indirekt investiert. Dass die Versicherer und Versorger sowie Spezialfonds derzeit häufiger auf der Käuferseite zu sehen sind, sollte seiner Meinung nach nicht überbewertet werden. Denn zu einem erheblichen Teil werden dabei nur Rückflüsse auslaufender Fonds oder Erlöse aus den Verkäufen nicht mehr strategiekonformer Objekte wieder angelegt.

So sind diese Investoren zwar bestrebt, ihre Immobilienquote anzuheben, doch ist der Wettbewerb um die gesuchten Objekte und Portfolios intensiv, sodass es für Fonds schwierig ist, nach Kosten eine attraktive Ausschüttung darzustellen. Vor allem Wohnen ist bei den institutionellen Investoren derzeit als Kapitalanlage gefragt. Deshalb hat Aberdeen in 2012 den Spezialfonds „Städte und Wohnen“ aufgelegt, der bis Ende des Jahres 2013 ein Nettofondsvermögen von rund 200 Millionen Euro haben wird. Dieser investiert ausschließlich in Neubauobjekte, wobei die Ausschüttung des Fonds rund vier Prozent nach Kosten beträgt.

### Abseits von Core

Angesichts der Preise, die im Corebereich gezahlt werden, beginnen bereits einige Investoren die Frage zu stellen, ob diese Preise nicht schon zu hoch sind. Schon sind erste Ausweichbewegungen zu erkennen. So sieht sich **Matthias Leube**, Managing Director bei Axa Investment Managers, verpflichtet, seinen Anlegern zu erklären, ob die Preise für Core-Immobilien tatsächlich marktgerecht sind. In Teilen bezweifelt er dies. Sein Unternehmen hat 2013 Transaktionen für rund eine Milliarde Euro abgeschlossen. Davon entfielen etwa 700 Millionen Euro auf Ankäufe, von denen immerhin zirka 150 Millionen Euro auf Objekte entfielen, die Leube als „Value-Added“ bezeichnet. Die übrigen, neu





erworbenen Liegenschaften hatten Core- oder Core-plus-Qualität.

„Zu viel Equity ist auf der Suche nach Anlageprodukten“, stellt **Thomas Landschreiber**, Chief Operating Officer von Corestate Capital, fest. Und er führt weiter aus: „Das macht es schwierig, opportunistische Erträge zu verdienen. Es kann allenfalls gelingen, wenn tiefer in die Wertschöpfungskette eingestiegen und beispielsweise frühzeitig in Projektentwicklungen eingestiegen wird.“ Aber auch die sogenannten Mittel- oder B-Städte werden zumindest im ausgewählten Nutzungsarten als attraktiv wahrgenommen. Auch dort gäbe es Core-nahe Immobilien, die für institutionelle Investoren durchaus interessant sein könnten.

So hat Corestate 15 Mittelstädte in Deutschland analysiert und gibt auf dieser Basis Anlageempfehlungen an seine Managed Accounts, in der Regel sind das Versicherungen. Erworben werden Wohnobjekte mit Managementbedarf abseits der Top-7-Städte.



„Zu viel Equity ist auf der Suche nach Anlageprodukten. Das macht es schwierig, opportunistische Erträge zu verdienen.“

*Thomas Landschreiber*

Sobald die Immobilien am Markt repositioniert und zu mindestens 95 Prozent vermietet sind, werden sie veräußert. Auf diese Weise verkauft Corestate jedes

Jahr Objekte für mehr als 100 Millionen Euro.

Wurde in den vergangenen Jahren immer wieder eine mögliche Kreditklemme beklagt oder befürchtet, so hat sich die Immobilienwirtschaft inzwischen mit der „neuen Normalität“ abgefunden und arrangiert. „In der Finanzierung wird von den Kunden ein bestimmtes Eigenkapitalniveau als strategisch richtig erachtet. Dadurch wahren sie Handlungsspielraum“, weiß **Bernhard Scholz**, Vorstandsmitglied der Deutschen Pfandbriefbank AG.

### Keine Rede mehr von Finanzierungslücken

Von einer Kreditklemme möchten auch die Developer nicht mehr sprechen. „Die Banken suchen wieder Projektfinanzierungen“, erklärt **Dr. Christoph Husmann**, Sprecher der Geschäftsführung der Hochtief Projektentwicklung GmbH. „Der Kreis der Banken, die Finanzierungen anbieten, schrumpft nicht mehr, sondern wächst“, ergänzt **Robert Bambach**, Geschäftsführer der Hochtief Projektentwicklung GmbH.

Ähnliches weiß **Dirk von Thülen**, Director für Structured Finance bei Invesco Real Estate,

zu berichten: „Vor der Finanzmarktkrise haben wir mit fünf Banken zusammengearbeitet, heute verteilen sich die rund 150 Darlehen mit einem Gesamtvolumen

von 2,5 Milliarden Euro auf etwa 20 Banken.“ Dass ein ausreichendes Finanzierungsangebot im deutschen Markt vorhanden sei, erklärt er unter anderem mit den EU-Auflagen für staatlich gestützte Banken, sich auf das Inlandsgeschäft zu konzentrieren oder sogar zu beschränken. Dadurch habe sich auch der Druck auf die Margen verstärkt.

Für ausländische Immobilienfinanzierer sei der deutsche Markt deshalb weniger attraktiv, zumal viele deutsche Kreditinstitute aufgrund ihrer Refinanzierung über den Pfandbrief einen nicht zu unterschätzenden Wettbewerbsvorteil bei der Konditionengestaltung haben. Dem widerspricht **Jörg Schürmann**, Head of Corporate Finance Germany bei Jones Lang Lasalle, nicht grundsätzlich, doch stellt er auch fest: „Inzwischen kommen die großen US-amerikanischen Kreditinstitute und Investmentbanken in den deutschen Markt zurück.“ Als Beispiel nennt er die CMBS-Finanzierung der Gagfah in Höhe von 1,06 Milliarden Euro durch die Bank of America Merrill Lynch zu Beginn dieses Jahres.

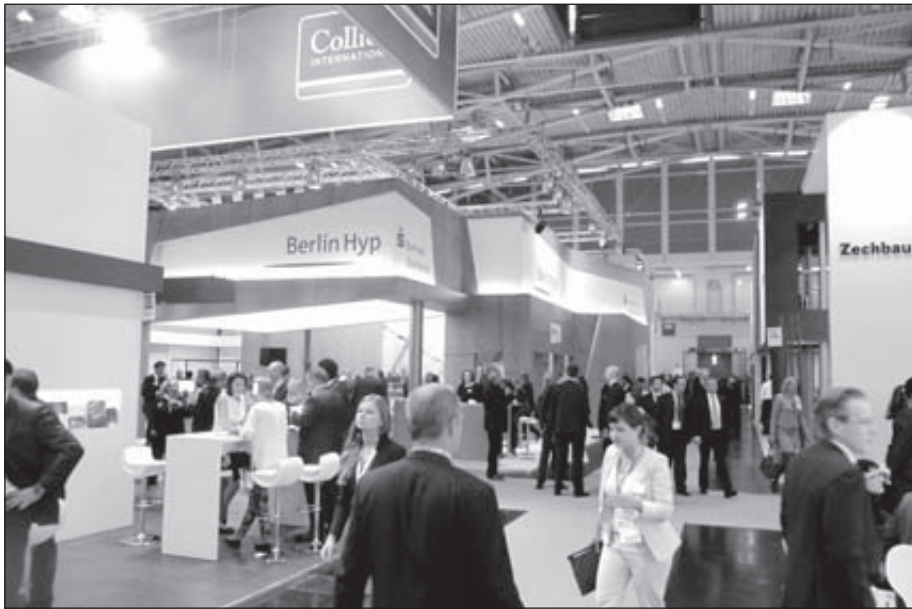
Allerdings sind die Informationsanforderungen der Fremdkapitalgeber gestiegen. „Wir müssen heute ein Projekt oder einen Objektankauf klar plausibilisieren. Die Banken wollen vom Nutzungskonzept und der Objektqualität überzeugt sein“, weiß **Jens Lütjen**, Geschäftsführender Gesellschafter von



**Ihr Partner für gewerbliche Immobilienfinanzierung**



+49 211 86 720 100 [www.duesshyp.de](http://www.duesshyp.de)



Robert C. Spies. Das bestätigt auch **Lutz Aengevelt** von Aengevelt Immobilien. „Geist muss Geld ersetzen“, betont er. Und er fügt hinzu: „Wer eine Finanzierung sucht, sollte außer einer zutreffenden technischen, wirtschaftlichen und juristischen Dokumentation auch einen möglichst guten persönlichen Track Record vorweisen.“

Wie eine Zusammenarbeit zwischen Banken und Versicherungen aussehen könnte, zeigen die Deutsche Hypothekbank und die Bayerische Versorgungskammer. Beide haben nach kaum einem halben Jahr Verhandlungen wenige Tage vor Messestart eine Rahmenvereinbarung für die gemeinsame Finanzierung von Büro- und Einzelhandelsimmobilien sowie ausgewählten Wohnungsportfolios in Deutschland unterzeichnet. Diese sieht vor, dass sich die Bayerische Versorgungskammer zukünftig an Darlehen, die von der Deutschen Hypo akquiriert worden sind, beteiligt. Das vereinbarte Zielvolumen beträgt 500 Millionen Euro, wobei die Finanzierung von beiden Unternehmen jeweils hälftig erbracht wird und jede Finanzierung mindestens 40 Millionen Euro betragen muss. Die Vereinbarung ist zeitlich unbefristet und das gesamte Servicing übernimmt die Bank.

„Diese Zusammenarbeit wird Schule machen“, ist **Thomas S. Bürkle**, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Hypo, überzeugt. Denn Banken und Versicherungen befinden sich in komplementä-

ren Situationen: Während die Kreditinstitute ein Eigenkapitalthema haben, hat die Assekuranz ein Anlagethema. Bürkle weiter: „Viele Banken würden zwar gerne mit den Versicherern und Versorgern kooperieren. Auch die Versicherungen sind für eine Zusammenarbeit offen. Doch es ist ein langer und intensiver Prozess des Abtastens bis ein gemeinsames Risikoverständnis zum Beispiel hinsichtlich Kundenstruktur, Ratings und Beleihungsausläufen erarbeitet ist.“

Ein Vorteil aus Sicht der Bank: Die Deutsche Hypo hatte bislang Einzelkredite bis höchstens 80 Millionen Euro zugesagt,



„Wir besitzen die notwendigen Ressourcen, um in den kommenden Jahren verstärkt großvolumige Projekte zu realisieren.“

*Roland Fuchs*

durch die Kooperation mit der BVK kann sie künftig Finanzierungen von über 200 Millionen Euro anbieten. Für 2013 geht die Deutsche Hypo von einem Neugeschäft auf Vorjahresniveau aus. Ohne Prolongationen wären das etwa drei Milliarden Euro.

„Die Versicherungen sind für die Kunden insbesondere im Langfristbereich eine interessante Alternative und Ergänzung“, meint **Roland Fuchs**, seit 1. Oktober 2013 neuer Leiter European Real Estate Finance der Allianz Real Estate GmbH. Allerdings habe sein Haus

nicht den Anspruch, Banken zu verdrängen oder Marktanteile zu gewinnen. Das freilich sieht die Kreditwirtschaft vor allem hinsichtlich der unterschiedlichen Regulierung von Assekuranz und Banken bei der Darlehensvergabe etwas anders.

Rund fünf Milliarden Euro will die Allianz mittelfristig in die Immobilienfinanzierung investieren. „Unsere Projekt-Pipeline ist gut gefüllt, und wir besitzen die notwendigen Ressourcen, um in den kommenden Jahren verstärkt großvolumige zu realisieren“, kündigte Fuchs an. Die Allianz tritt dabei als direkter Finanzierungspartner oder mit Bankpartnern über Club-Deals auf. Neben den USA stünden Deutschland, Frankreich, Skandinavien und Zentraleuropa als Finanzierungsmärkte im Fokus.

Es gibt jedoch auch „dunkle Wolken“ am Immobilienfinanzierungshimmel. Zwar überwiegt die Zuversicht, dass die USA ihren Haushaltsstreit doch noch beilegen und zahlungsfähig bleiben, doch wurde während der Messetage mit wachsender Sorge nach Washington geschaut. Spätestens bis 17. Oktober müssen sich Republikaner und Demokraten auf eine Anhebung der Schuldenobergrenze geeinigt haben. Ohne ein Einvernehmen wären die Vereinigten Staaten zahlungsunfähig – mit unabsehbaren Folgen für die Weltwirtschaft und die Finanzmärkte.

In Europa hadern die Kreditinstitute derweil mit der neuen europäischen Bankenaufsicht durch die EZB. Diese nimmt im Rahmen eines Asset Quality Review 130 europäische Banken mit mehr als 30 Milliarden Euro Bilanzsumme genauer unter die Lupe. Befürchtet wird, dass auf Basis der Untersuchungsergebnisse die europäische Bankenaufsicht EBA ab 2014 neue Stresstests aufsetzen wird. „Wir müssen davon ausgehen, dass dann die Eigenkapitalanforderungen an die Banken nochmals steigen“, erklärt **Helmut Rausch**, Vorstandsmitglied der WL Bank. Bezugnehmend auf Presseberichte könnten durch die Maßnahmen 30 Milliarden Euro zusätzliche Kapitalanforderungen auf die Banken zukommen. Bestätigen sich die Erwartungen, schränkt das den Spielraum der Banken für die gewerbliche Immobilienfinanzierung noch weiter ein. Dies kann und wird nicht ohne Folgen für die Immobilienmärkte bleiben.

Die nächste Expo Real findet vom **6. bis 8. Oktober 2014** wie gewohnt in den Münchener Messehallen statt.