

Landesbanken im Immobiliengeschäft

Schwerpunkte und Perspektiven im Immobiliengeschäft der Helaba

Johann Berger

Aus der Finanzmarktkrise gestärkt hervorgegangen zu sein können derzeit nur wenige Kreditinstitute von sich behaupten. Dass es die Helaba kann, verdankt sie vor allem einer im besten Sinne des Wortes konservativ zu nennenden Risikopolitik, die auch in den vergangenen Jahren trotz euphorischer Märkte durchgehalten wurde. Jetzt eröffnen sich für die Landesbank hauptsächlich im Auslandsgeschäft neue, attraktive Möglichkeiten der Expansion. Die Entschlossenheit, die sich bietenden Chancen wahrzunehmen, ist dem Autor anzumerken. (Red.)

Die Helaba Landesbank Hessen-Thüringen zählt zu den bedeutenden deutschen Immobilienbanken. Die Immobilienfinanzierung ist eines ihrer Kerngeschäfte. Es werden vor allem Bürogebäude und Einzelhandelsobjekte, aber auch Gewerbetrips und Logistikzentren finanziert. Das Produktangebot für Kapitalgeber, Institutionelle und Projektentwickler umfasst traditionelle und innovative Finanzierungsprodukte wie Zinsderivate und strukturierte Finanzierungen.

Aus der Finanzmarktkrise ist die Bank gestärkt hervorgegangen. Sie konnte als klassischer Balancesheet-Lender Marktanteile gewinnen. Das zeigt insbesondere die Entwicklung im Neugeschäft: Im Jahr 2007 erzielte sie mit 19,3 Milliarden Euro das beste Ergebnis in ihrer Unternehmensgeschichte, was einer Steigerung von 44 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Schwerpunkt im Immobilienkreditgeschäft liegt mit über 80 Prozent am gesamten Kreditvolumen im gewerblichen Bereich. Dabei dominieren die Finanzierungen von Büroimmobilien mit 54 Prozent. Im Segment der gewerblichen Immobilien verfügt die Helaba über eine langjährige Erfahrung.

Fortgesetzte Internationalisierung

Das Wachstum der internationalen Märkte über die vergangenen zehn Jahre hat die Bank konsequent genutzt, um ihr Immobilienfinanzierungsangebot außerhalb Deutschlands kontinuierlich zu erweitern. Der Anteil der im Ausland finanzierten Objekte liegt bei 48 Prozent. Im Jahr 2007 entfiel mehr als die Hälfte des Neugeschäfts auf das Ausland. Die bedeutendsten internationalen Märkte sind die USA, Großbritannien,

Frankreich und die Benelux-Staaten. Das internationale Immobilienkreditgeschäft wird in Frankfurt und an den Standorten London und New York betreut. Zunehmend im Fokus stehen die gewerblichen Immobilienmärkte in Nord- und Zentraleuropa. Diese neuen Zielmärkte haben in den vergangenen beiden Jahren bereits zum Wachstum im Immobilienkreditgeschäft beigetragen. Die Helaba ist damit heute praktisch in allen wichtigen europäischen Märkten aktiv.

Das Immobilienkreditgeschäft in den USA betreibt die Landesbank seit 1993. Sie zählt dort bei Immobilienfinanzierungen zu den führenden Auslandsbanken. Bei den finanzierten Objekten dominieren Büroimmobilien mit einem Anteil von rund 50 Prozent. Von Bedeutung sind des Weiteren Finanzierungen für gewerbliche Großprojekte im Miet- und Eigentumswohnungsbau mit zusammen 25 Prozent Anteil am Portfolio. Das Geschäft konzentriert sich geografisch insbesondere auf die 24-Hour-Cities an der Ost- und Westküste.

Mit ihrem deutlichen Finanzierungsfokus auf das führende Finanzzentrum New York bewegt sich die Landesbank auf einem insgesamt positiven Markt. Dieser zeichnet sich durch eine historisch niedrige Leerstandsrate bei Büroimmobilien und aufgrund des Mangels an verfügbaren

Flächen im Büro-, Einzelhandels- und Wohnungsbereich durch eine gute Nachfragesituation aus. Die Bank ist inzwischen einer der führenden Anbieter von Baufinanzierungen im Miet- und Eigentumswohnungsbau in Manhattan.

Obwohl der Verbriefungsmarkt als Finanzierungsquelle fast zum Erliegen gekommen ist, sind konventionelle Immobilienkredite für Gewerbeimmobilien weiterhin verfügbar. Dies gilt insbesondere für erstklassige Immobilienobjekte in den Kernmärkten der Helaba. Hier steht sie im Wettbewerb mit anderen Immobilienfinanzierern und auch mit Versicherungsgesellschaften.

Die Folgen der Subprime-Krise sind in den USA spürbar. Bei der Einschätzung des amerikanischen Marktes ist jedoch zwischen der privaten Eigenheimfinanzierung und dem Markt für gewerbliche Immobilien zu trennen. Der private Wohnungsmarkt ist von einer Immobilienrezession erfasst worden. Es ist nicht auszuschließen, dass der gewerbliche Bereich in eine Schwächephase kommt. Derzeit sind im gewerblichen Immobilienbereich jedoch noch keine Bremsenspurten zu sehen.

Starkes Standbein im britischen Immobilienmarkt

Die gewerblichen und die wohnwirtschaftlichen Immobiliensegmente in den Kernmärkten der Bank präsentieren sich momentan auf einer soliden Grundlage. Die Stabilität auf diesen Märkten sichert mittelfristig für das Kreditinstitut weitere geschäftliche Engagements, insbesondere im langfristigen Laufzeitenbereich. Zielsetzung ist der Ausbau der Marktnische Wohnungsbau in zentralen Stadtlagen mit Präferenz für Mietobjekte. Zudem ist die Ausweitung des Geschäfts in den Assetklassen Büro und Einzelhandel vorgesehen.

Die Helaba hat das Potenzial des britischen Marktes schon früh erkannt und das Immobilienkreditgeschäft kontinuierlich aufgebaut. Mit knapp 70 Prozent konzentriert sich das Kreditportfolio geografisch auf den Londoner Immobilienmarkt. Das restliche Portfolio ist über die britische Insel gut diversifiziert. Hinsichtlich der Nutzungsart haben Büroimmobilien mit über 40 Prozent das größte Gewicht. Einzelhandelsimmobilien steuern ein Drittel zum Kreditbestand bei, und wohnwirtschaftlich genutzte Immobilien machen einen Anteil von rund zehn Prozent aus.

Der Autor

Johann Berger ist Mitglied des Vorstands der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, Frankfurt am Main.

Auch in Großbritannien herrscht Unsicherheit hinsichtlich der Marktentwicklung aufgrund der Kapitalmarktkrise. Deren Auswirkungen zeigen sich insbesondere in einer Schwäche des privaten Immobilienmarktes. Positiv absetzen kann sich der Wohnungsmarkt in London, den Angebotslücken bei qualitativ hochwertigen Immobilien sowie im sozialen Wohnungsbau kennzeichnen. Die Helaba ist in diesem Segment engagiert. Dieser Marktbereich bietet weiterhin gute geschäftliche Perspektiven, da auch künftig mit einem knappen Angebot zu rechnen ist. Der gewerbliche Immobilienmarkt ist seit der Jahresmitte 2007 durch einen Rückgang des Transaktionsvolumens und der Preise gekennzeichnet.

Der für die Landesbank wichtige Londoner Büromarkt zeigt kein einheitliches Bild. Im Londoner Westend ist die Nachfrage nach Büroflächen weiterhin hoch. Inwieweit die Subprime-Krise auf die Londoner City durchschlägt, bleibt abzuwarten. Unsicherheit besteht deshalb vor allem hinsichtlich des Flächenbedarfs der Banken. Ein moderater Anstieg der niedrigen Leerstände wird erwartet. Die Engagements der Helaba im Einzelhandelssektor konzentrieren sich auf Objekte in London beziehungsweise in Primärlagen. In diesem Segment ist die Nachfrage nach Flächen weiterhin gut. Die Bank wird die Marktchancen in Großbritannien nutzen, insbesondere im langfristigen Immobilienkreditgeschäft.

Verstärkte Aktivitäten in Frankreich

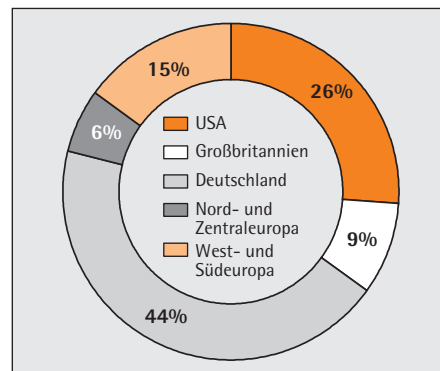
Der Großraum Paris ist der größte regionale Immobilienmarkt in der Europäischen Union und zählt zu den führenden weltweit. Die Landesbank betreut den französischen Markt über ein Jahrzehnt lang von Frankfurt aus. Aufgrund der steigenden Bedeutung des Geschäfts wurde Anfang 2007 eine direkte Vertretung des Immobilienbereichs in der Repräsentanz Paris eingerichtet. Das gewährleistet optimale Voraussetzungen für eine permanente Beobachtung des Immobilienmarktes, die Intensivierung bestehender Geschäftsverbindungen und die Akquisition neuer Kunden.

Die verstärkte Geschäftstätigkeit im französischen Immobilienmarkt spiegelt dessen Bedeutung wider. Frankreich ist für die Bank nach Großbritannien der zweitwichtigste europäische Markt für Immobilienfinanzierungen. Die Betreuung von Bestandskunden, Objektfinanzierungen für Offene Immobilienfonds sowie die Teilnahme an Konsortialfinan-

zierungen für französische Immobiliengesellschaften bildeten bisher das Hauptgeschäft der Bank.

Hinsichtlich der Nutzungsart der finanzierten Immobilien dominieren Büroimmobilien. Da die Landesbank inzwischen mit der bestehenden Einheit an ihre Kapazitätsgrenze stößt, ist die Umwandlung der Repräsentanz in der französischen Hauptstadt in eine Niederlassung im Jahr 2008 vorgesehen. Mit diesem Schritt kann die starke Immobilienpräsenz im gewerblichen Immobilienmarkt weiter ausgebaut werden. Damit kann das Kre-

Verteilung des Neugeschäfts der Helaba im Ausland 2007



Quelle: Helaba

ditinstitut die Chancen, die der sehr stabile französische Markt bietet, noch besser nutzen. Nord- und Zentraleuropa sind noch relativ junge Zielmärkte. Dennoch wurden bereits eine Reihe von Arrangierungsmandaten für großvolumige Immobilienfinanzierungen gewonnen. Den erfolgreichen Markteintritt dokumentieren sowohl ein gestiegenes Volumen im Direktgeschäft als auch im derzeit noch vorherrschenden Konsortialkreditgeschäft. Hinsichtlich der finanzierten Objektarten konzentriert sich das Portfolio der Bank auf Handelsimmobilien, Einkaufszentren und Büroeinheiten.

In Skandinavien stehen die Länder Dänemark, Schweden und Finnland im Fokus, wobei die Präsenz in Schweden und Finnland im Jahr 2007 ausgebaut werden konnte. Nach einem teilweise starken Wachstum des Marktvolumens in den vergangenen vier Jahren weisen die Immobilienmärkte in den skandinavischen Zielregionen einen leichten Rückgang des Transaktionsvolumens auf, allerdings auf einem sehr hohen Niveau.

Diese positiven Fakten wecken nach wie vor das Interesse von Investoren. Auch die Helaba sieht hier weiteres Potenzial

und nutzt selektiv Chancen im Direktgeschäft mit internationalen Investoren und Fonds. Zudem bietet das Konsortialkreditgeschäft mit den mit enorm hohem Einlagenvolumen operierenden heimischen Banken zusätzliche geschäftliche Perspektiven. Durch das verstärkte Engagement in den nordeuropäischen Zielmärkten wird das Erschließen von lokalem Know-how für die Bank wichtiger.

Ausbau des Geschäfts in Nord- und Zentraleuropa

Vor allem die prosperierenden zentral-europäischen Hauptstädte üben immer noch einen starken Sog auf die Immobilieninvestoren aus, wenngleich seit einigen Jahren ein steigendes Interesse an Regionalzentren festzustellen ist. Einen starken Zuwachs beim Finanzierungsvolumen der Bank verzeichneten die Märkte Polen und Tschechien. So konnte die Landesbank in Prag in den Jahren 2006 und 2007 herausragende Gewerbeimmobilien finanzieren.

Im vergangenen Jahr gelang auch in Ungarn und in Kroatien der Markteintritt. Das Engagement in der Slowakei konnte ausgeweitet werden. Die Bank will weiter gezielt in den zentral-europäischen Märkten expandieren und insbesondere das Geschäft mit internationalen Investoren und Fonds forcieren. Aufgrund ihrer immobilienwirtschaftlichen Kompetenz wird sie von den lokalen Banken weniger als Wettbewerber, sondern vielmehr als Partner für anspruchsvolle mobilienfinanzierungen wahrgenommen. Dies eröffnet vielversprechende Geschäftsmöglichkeiten.

Die Geschäftspolitik der Helaba im Immobilienkreditgeschäft ist auf Langfristigkeit ausgelegt. Damit erzielt sie ein hohes Maß an Glaubwürdigkeit bei ihren Kunden weltweit. Trotz des stürmischen Wachstums bei den internationalen Immobilienfinanzierungen ist sie nicht von ihrer konservativen Risikopolitik abgewichen. Der Risikodiversifizierungsstruktur liegt eine ausgewogene Verteilung der Engagements hinsichtlich Nutzungsart, Kunden, und Ländern sowie Laufzeiten zugrunde. Die Bank übernimmt regelmäßig einen signifikanten Anteil der jeweiligen Transaktion als Final Hold in die eigenen Bücher. Dieser Geschäftsansatz reflektiert – im Gegensatz zu einem verbrieftungsgetriebenen Ansatz – die Risikokultur, die dem Immobilienkreditgeschäft zugrunde liegt.