

**MIPIM-Special**

# „Mittlerweile erleben wir wieder einen intensiveren Wettbewerb“

Redaktionsgespräch mit Bernhard Scholz

Seit Jahresbeginn hat die Deutsche Pfandbriefbank (pbb) mit Bernhard Scholz wieder einen Immobilienvorstand. Im Gespräch mit der Redaktion erklärt er, was sich der Spezialfinanzierer für die Zukunft vorgenommen hat: Oberstes Ziel ist es, die Bank so aufzustellen, dass sie reprivatisiert werden kann. Zu den damit verbundenen Herausforderungen gehört es jedoch, erhebliche Teile des Kreditportfolios in eine Abwicklungsanstalt auszulagern, ohne die Kundenbeziehungen zu beschädigen. Denn im Markt will das Institut auch weiterhin spürbar bleiben, und dazu muss es aktiv Neugeschäft schreiben. (Red.)

**I&F** Was reizt Sie an Ihrer neuen Aufgabe als Immobilienvorstand der Deutschen Pfandbriefbank?

Mich reizt die unternehmerische Herausforderung, auf der Tradition der Pfandbriefbank etwas Neues aufzubauen. Das Haus hat in der Immobilienfinanzierung eine Kompetenz und Erfahrung, die kaum ein anderes Institut im Markt besitzt.

**I&F** Was wollen Sie erreichen?

Unser Ziel – damit meine ich den Vorstand und die Mitarbeiter dieses Hauses – ist es, die Bank wieder so aufzustellen, dass sie reprivatisiert werden kann. Teil dieser Strategie ist es, die gewerbliche Immobilienfinanzierung als eins von zwei Kerngeschäftsfeldern zu stärken. Wir wollen nahe am Kunden bleiben und für unsere Kunden Wert schaffen.

**I&F** Wie viel Handlungsfreiheit hat der Immobilienvorstand der Deutschen Pfandbriefbank heute?

Wir haben alle Rechte und Pflichten, die das Aktiengesetz definiert, und darüber hinaus eine besondere Verantwortung ob der umfangreichen Unterstützung, die unser Haus vom Staat und der Finanzwirtschaft erhält.

**I&F** Wie spürbar ist der staatliche Einfluss? Wann hemmt er, wann nützt er?

Für unsere Kunden ist der Staat als Eigentümer des Instituts kein Thema.

**I&F** Wie stark behindern die Altlasten das Aktivgeschäft? Welche Lösungen gibt es?

Natürlich bindet die Abarbeitung der spezifischen Probleme der Deutschen Pfandbriefbank Ressourcen. Dies beeinträchtigt aber nicht das Kreditneugeschäft. Wir sind im Markt etabliert. Unsere Kunden wollen und schätzen uns als verlässlichen, stabilen Finanzierungspartner.

**I&F** Unterliegt das Aktivgeschäft trotzdem Einschränkungen?

Unsere Strategie ist klar: Wir wollen uns im Aktivgeschäft auf Immobilienfinanzierungen konzentrieren, die im Wesentlichen über Pfandbriefe refinanzierbar sind. Deshalb sind die angebotenen Kreditstrukturen konservativer als in der Vergangenheit. Mit Rücksicht auf die Deckungsstockfähigkeit finanzieren wir heute mit niedrigeren Beleihungsausläufen. Das heißt nicht, dass wir uns nur noch bis 60 Prozent vorwagen, denn wir



werden im Rahmen unserer neuen Strategie begrenzt auch außerhalb der Pfandbriefrefinanzierung Mittel bereitstellen.

**I&F** Welche Zukunft hat eine Spezialbank in der gewerblichen Immobilienfinanzierung?

Der Bedarf ist offensichtlich und wir sind überzeugt, dass wir einen wichtigen Beitrag zur Kreditversorgung der Immobilienwirtschaft leisten können – und das zu auskömmlichen Margen. Wir haben eine klare Strategie, welche Kunden und Immobilienklassen wir bedienen wollen, und klare Grundsätze für das Risikomanagement. Ich sehe eine Perspektive, zudem ist unser Geschäftsmodell diversifiziert, denn wir sind auch in der Staatsfinanzierung aktiv.

**I&F** Wie groß sollte ein internationaler Immobilienfinanzierer sein?

Das hängt vom jeweiligen Geschäftsmodell ab. Ein Immobilien- und Staatsfinanzierer, der am Markt handlungsfähig sein will, braucht eine gewisse Größe. So erwarten Investoren regelmäßige Emissionen und eine aktive Begleitung des Kapitalmarktes. Kunden suchen Banken, die genügend „Luft“ haben, um auch größervolumige Finanzierungen bereitstellen zu können. Zudem braucht es eine kritische Größe, um die Anforderungen der Regulatoren an Personal und Technik zu erfüllen. Um das nötige Geld zu verdienen, braucht es ausreichend Eigenkapital und Aktiva. Trotzdem: Größe garantiert noch keinen Erfolg.

**I&F** Wie gut ist der Name „Deutsche Pfandbriefbank“ bekannt?

„Größe garantiert noch keinen Erfolg“

**Dr. Bernhard Scholz,**  
Mitglied des Vorstands,  
Deutsche Pfandbriefbank AG,  
München/Unterschleißheim

Der neue Auftritt wird von den Kunden durchgehend positiv wahrgenommen. Allerdings gilt auch, dass der Name eines Instituts für die Kunden nicht das wichtigste Kriterium ist. Wichtiger ist ihnen die Qualität und Kontinuität der Betreu-

beantragte Abwicklungsanstalt genehmigt wird. Wir sind aber heute schon bereit und in der Lage, substanziell Neugeschäft zu schreiben. Wichtig ist, dass wir uns risikomäßig mit dem Neugeschäft wohlfühlen. Wir sind nicht volu-

**I&F** **Heißt das, die Bank soll Covenants nicht so streng nehmen?**

Nein, selbstverständlich nicht. Es wird allgemein akzeptiert, dass angemessene Covenants definiert und festgeschrieben werden. Im Neugeschäft spielen derzeit auf den Cash-Flow zielende Kreditbedingungen sicherlich eine größere Rolle als die Klauseln, die auf den Immobilienwert abstellen. Denn die Banken haben in der Krise gelernt, dass es aus dem Markt heraus Wertbewegungen geben kann, die aufgrund der individuellen Basisdaten aber nicht gerechtfertigt sind.

„Wir sind nicht volumenorientiert.“

ung. In der Regel beruhen die Kontakte auf alten Beziehungen, das heißt, die Kunden kennen ihre Betreuer und die Historie der Bank.

**I&F** **Ist es international ein Vorteil, den Begriff „Pfandbrief“ im Namen zu tragen?**

Der Name hat eine lange Tradition und ist positiv besetzt. Tatsächlich spielt der Begriff „Pfandbrief“ im Aktivgeschäft aber nicht die Rolle, die ihm im Passivgeschäft zukommt.

**I&F** **Wie nehmen es Ihre Kunden auf, dass die Bank Immobilienfinanzierungen in eine Abwicklungsanstalt auslagern will?**

Die Einrichtung einer Abwicklungsanstalt erlaubt es, Kredite, die nicht mehr im strategischen Fokus der Kernbank stehen, trotzdem im Interesse der Kunden wertschonend weiterzuführen und abzubauen. Der Begriff Abwicklungsanstalt ist insofern missverständlich, denn er stellt die Sicht des auslagernden Instituts dar. Das Konzept sieht außerdem vor, dass die Konzerngesellschaften die Portfolios

menorientiert. Bereits in den ersten neun Monaten des Jahres 2009 belief sich das Neugeschäft in der Immobilienfinanzierung auf 2,7 Milliarden Euro.

**I&F** **Heißt Kundenpflege heute vor allem (Not-)Prolongation?**

Einen Teil der Kredite in unserem Portfolio verlängern wir im Interesse unserer

**I&F** **Wie entwickeln sich die Margen? Werden die Risiken heute angemessen bepreist?**

Ob die Risiken richtig bepreist sind, weiß man immer erst nach ein paar Jahren. Unmittelbar nach dem Ausbruch der Krise war die Finanzierungsnachfrage deutlich höher als die Bereitschaft vieler Banken, neue Immobilienfinanzierungen

„Für unsere Kunden ist der Staat als Eigentümer des Instituts kein Thema.“

Kunden und im Interesse der Bank, weil wir an den Wert der Immobilie und deren Finanzierung glauben. In einigen Fällen – vor allem bei großvolumigen Engagements – wäre es sicherlich schwierig, andere Banken zu finden, die den Kredit ablösen. In anderen Fällen wollen wir den Kunden und die Finanzierung aber im Haus behalten. Die Schlussfolgerung, in dieser besonderen Zeit

zuzusagen. Entsprechend zogen die Bankmargen an. Mittlerweile erleben wir wieder einen intensiveren Wettbewerb. Im Zuge dieser Normalisierung auf den Finanzmärkten gehen auch die Margen der Institute wieder leicht zurück. Wenn sich die Refinanzierung der Banken weiter entspannt, profitieren davon auch die Kunden.

**I&F** **Wann kehrt die Verbriefung zurück? Wie werden diese Produkte künftig aussehen?**

Aktuell spüren wir keine Nachfrage nach Finanzierungsstrukturen, die eine spätere Verbriefung zulassen. Die Kunden sind noch sehr vorsichtig und ziehen eine Bank als Partner vor. Ohnehin halten sich auch die Investoren mit Engagements in Verbriefungstransaktionen noch sehr zurück. Alle warten ab, wie sich die Lage an den Kapitalmärkten weiter entwickelt.

„Aus dem Markt heraus kann es Wertbewegungen geben, die nicht gerechtfertigt sind.“

betreuen und weitere Dienstleistungen für die Abwicklungsanstalt erbringen.

**I&F** **Wie viel Neugeschäft hat sich die Deutsche Pfandbriefbank 2010 in der gewerblichen Immobilienfinanzierung vorgenommen?**

Die Neugeschäftsentwicklung hängt auch davon ab, ob und wie schnell die

seien alle Kreditverlängerungen Not-Prolongationen, ist aber definitiv falsch.

**I&F** **Was erwarten Ihre Kunden und was können Sie liefern?**

Die Kunden erwarten von Ihrem Bankpartner vor allem Verlässlichkeit und schnelle Prozesse und erst danach schauen sie auf die Konditionen.

Sicherlich wird es wieder Verbriefungen geben. Auf jeden Fall werden die künftigen Verbriefungen konservativer strukturiert sein, als sie es in der Vergangenheit waren. Die Emittenten werden wahrscheinlich stärker als bisher im Risi-

ko bleiben. Zudem könnten Standards, ähnlich wie wir sie von Covered Bonds kennen, für mehr Transparenz der Transaktionen sorgen. Wir werden die Entwicklungen im Markt beobachten.

zierung jedoch nur noch Einzelengagements deutlich unter 100 Millionen halten. Den Schwerpunkt werden Bürogebäude bilden. Aber auch Shoppingcenter, Logistikzentren und Wohnimmobilien

Die Frage ist: Unterliegen die gewerblichen Immobilienmärkte und damit die Cash-Flows und Werte der Objekte einer höheren Volatilität als bislang angenommen? Die Ratingagenturen meinen, eine größere Schwankungsbreite zu beobachten. Ich bin anderer Ansicht. Wir erleben derzeit Schwankungen, die es auch historisch schon immer gegeben hat. Bei der aktuellen Krise hatten wir ein besonderes Phänomen: Weil die Märkte in der Breite einbrachen, war keine Diversifikation über Märkte und Immobilienarten möglich und deshalb konnte kein Risikoausgleich erfolgen, nicht einmal eine Risikominderung.

„Aus Märkten, die nicht pfandbrieffähig sind, haben wir uns komplett zurückgezogen.“

**I&F** Welche Zielmärkte hat die Deutsche Pfandbriefbank für sich definiert?

Wir werden uns stark auf Deutschland fokussieren und darüber hinaus in den europäischen Kernmärkten aktiv sein. Hier sind vor allem Frankreich und Großbritannien zu nennen. Aber auch in Skandinavien, den Benelux-Ländern sowie Polen und Tschechien wollen wir selektiv Neugeschäft schreiben. In Spanien halten wir uns aktuell eher zurück. Diese Märkte werden wir hauptsächlich aus München und London bearbeiten. Für Frankreich haben wir unser Büro in Paris und wir sind mit Mitarbeitern in Madrid vor Ort. Aus Märkten, die nicht pfandbrieffähig sind, haben wir uns komplett zurückgezogen. Portfolios mit Krediten, die nicht mehr zu unserer Strategie passen, sollen in die Abwicklungsanstalt übertragen werden, um sie dort wertschonend abzubauen.

**I&F** Welche Immobilien finanziert die Deutsche Pfandbriefbank?

Wir konzentrieren uns auf Finanzierungen unter 100 Millionen Euro. Im Rahmen von Club Deals stehen wir aber auch für größere Engagements zur Verfügung. Wir schließen größere Kredite

bilien finanzieren wir. So haben wir zum Beispiel jüngst mit einem Partner ein Einkaufszentrum in Polen und ein Büroportfolio in Frankreich finanziert. Managementimmobilien wie Hotels, Pflegeheime und Freizeitimmobilien werden wir nur in Ausnahmefällen finanzieren. Auch Developments werden von uns nur bei hoher Vorvermietung an bonitätsstarke Mieter begleitet.

**I&F** Nehmen durch die Konzentration auf ausgewählte Märkte die Klumpenrisiken im Kreditbuch zu?

**I&F** Aberdeen hat die Objekte eines Offenen Immobilienfonds neu bewerten lassen und in der Folge zweistellige Abschreibungen auf dessen Immobilienvermögen vorgenommen. Müssen auch die Immobilienfinanzierer ihre Werte korrigieren?

Wir sind verpflichtet, die Bewertung der finanzierten Objekte laufend zu überprüfen. In den ersten neun Monaten haben wir im Geschäftssegment Commercial

„Wir erleben derzeit Schwankungen, die es auch historisch schon immer gegeben hat.“

Das Kreditportfolio ist – aus der Historie des Instituts – sehr breit diversifiziert.

Wir werden das Neugeschäft zwar stärker auf den heimischen Markt ausrichten, doch erreicht es nicht die Größenordnung, mit der sich die Zusammensetzung des Kreditportfolios grundlegend verändern ließe. Weder gibt es erhebliche Klumpenrisiken, noch werden sie

Real Estate insgesamt eine Kreditrisikovorsorge von 1,65 Milliarden Euro gebildet.

**I&F** Wann erholen sich die Immobilienwerte? Wann kommt der Aufschwung zurück?

Wir haben gerade eine Phase der Preiskorrekturen hinter uns, die in einigen Märkten schneller und konsequenter war als in anderen. In London ist in sehr kurzer Zeit sehr stark abgewertet worden. Jetzt sehen wir dort den Beginn eines leichten Aufwärtstrends. Wann dieser auch in anderen Märkten einsetzen und wie nachhaltig er sein wird, hängt auch von den makroökonomischen Entwicklungen ab. Dazu zählen zum Beispiel die Sanierung der Staatshaushalte und die Rückkehr zu einer Geldpolitik, die nicht mehr so massiv wie jetzt die Konjunktur unterstützt. Davon wird abhängen, wann die Gesamtwirtschaft wieder nachhaltig dynamisch wächst. Erst dann werden auch die Immobilienmärkte anziehen. ■

„Wir konzentrieren uns auf Finanzierungen unter 100 Millionen Euro.“

ohne Partner ab, wenn wir Teile davon syndizieren können. Immerhin gelang es der pbb bereits im November letzten Jahres, mit 70 Millionen Euro den Großteil einer Finanzierung für die Prologis an zwei deutsche Banken auszulanzieren. Auf der Bilanz wollen wir pro Finan-

mit der gegenwärtigen Ausrichtung der Bank entstehen.

**I&F** Nehmen die Risiken im gewerblichen Realkredit tatsächlich zu, so wie es die Ratingagenturen mutmaßen?