

## Expo Real Messeausgabe

# Auswirkungen von Basel III und Solvency II auf die Immobilienbranche

**Schon vor Inkrafttreten wird Basel III wirksam. Vor allem Wohnungsunternehmen beklagen, dass der Kreis der Banken, die noch Kredite anbieten, kleiner wird. Die Lücke füllen Versicherungsgesellschaften, die die Kreditwirtschaft als wichtigsten Finanzierungspartner mittlerweile abgelöst haben. Denn für die Assekuranzen wird Solvency II gelten, das für sie Immobilienfinanzierungen als Form der Kapitalanlage attraktiv macht. Zudem möchte der Autor die Aufmerksamkeit auf eine weitere alternative Finanzierungsform lenken: das Bausparen. Für dieses Produkt sieht er bei der Finanzierung von Wohnungsunternehmen noch Potenziale. Versicherer und Bausparkassen nehmen somit einen Anstieg der Risiken in Kauf, während sie bei den Banken gerade reduziert werden sollen. (Red.)**

Die neuen Regularien unter Basel III und Solvency II sowie ihre Auswirkungen werden seit Monaten heiß diskutiert. Dennoch scheint es keine wirkliche Klarheit über ihre tatsächlichen Effekte zu geben. Wer werden die Gewinner sein und wer die Verlierer? Was bedeuten die neuen Regularien konkret für die Immobilienbranche einerseits und für die Darlehensgeber andererseits?

Basel III soll die Stabilität von Banken insbesondere auch in turbulenten Zeiten sichern: Vereinfacht beschrieben stellt es erheblich höhere Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung der Banken, an ihren maximalen Verschuldungsgrad und an ihre Liquidität. Solvency II stellt hingegen Versicherungen vor neue Herausforderungen: Es bestimmt, welche Eigenmittel eine Versicherungsgesellschaft für ihre Kapitalanlagen einsetzen muss. Beide Regelwerke wurden trotz der immensen wirtschaftlichen Verflechtungen der Bank- und Versicherungswirtschaft vollkommen unabhängig voneinander aufgestellt.

Sowohl Banken als auch Versicherungen waren und sind bedeutende Fremdkapitalgeber für die Immobilienbranche. Die

Anforderungen nach Basel III an Banken, die Mindestquote des Kernkapitals erheblich zu erhöhen, das heißt mehr als zu verdoppeln, führt dazu, dass alle Banken in den nächsten Jahren ihr Eigenkapital erheblich aufstocken müssen. Doch nicht nur die Kosten für das erhöhte Eigenkapital bereiten Bankern Kopfschmerzen. Viel schlimmer ist die Einführung der sogenannten Leverage Ratio. Danach werden viele Banken ihr Finanzierungsgeschäft deutlich einschränken müssen. Das betrifft insbesondere das Neugeschäft.

Auch dürfen Banken langfristige Darlehen zukünftig nur noch eingeschränkt kurzfristig refinanzieren. Die sogenannte Fristentransformation ist dann kaum mehr möglich. Hohe Kreditvolumina und lange Laufzeiten werden für Banken uninteressant, die Vergabe erfolgt wesentlich selektiver. Einige Marktteilnehmer werden diesen Markt verlassen. Infolge der Verknappung wird das Kreditgeschäft zwangsläufig teurer werden. Dies tangiert besonders stark kommunal-nahe Unternehmen und die Wohnungswirtschaft, denn sie nutzen in der Regel hohe Darlehensvolumina in Verbindung mit langen Laufzeiten.

kennbar, dass Versicherer von den Regularien durch Basel III profitieren. Für sie wird es auch im Hinblick auf Solvency II zunehmend attraktiv, den Bau von Immobilien zu finanzieren, anstatt Objekte zu kaufen. Diesen Trend beobachtet auch die Dr. Klein & Co. AG: Der Anteil von Finanzierungen, der im Firmenkundengeschäft an Versicherungsgesellschaften vermittelt wurde, wuchs im ersten Halbjahr 2011 auf über 50 Prozent. In den Jahren zuvor lag dieser Anteil kaum über 20 bis 25 Prozent. Versicherungen fassen auch großvolumiges Finanzierungsgeschäft an, während hier bei Banken zum Teil ein eher verhaltenes Agieren festzustellen ist. Den Banken weht aus Richtung der Versicherer ein ziemlich starker Wind entgegen, der durch Basel III noch aufgewirbelt wird.

### Bausparen für Wohnungsunternehmen

Aber nicht nur Versicherer sind neue Player. Gerade im Hinblick auf Basel III wird es zukünftig schwieriger werden, langfristige Finanzierungen und/oder große Darlehensbeträge darzustellen. Dr. Klein & Co. beschäftigt sich seit gut zwei Jahren mit Produkten aus dem Bausparbereich für wohnungswirtschaftliche Finanzierungen. Man darf sich nur nicht vom Begriff „Bausparen“ abschrecken lassen. Vorteilhaft ist ein Bausparvertrag in Verbindung mit einem KfW-Darlehen: So lassen sich bereits zum heutigen Zeitpunkt abgeschlossene oder bereits bestehende KfW-Finanzierungen zum Zinsbindungsende absichern.

Das Bausparen ist eine echte Alternative zu einer herkömmlichen Bankfinanzierung. Es vereint mehrere Vorteile: Flexibilität zur kostenfreien Sondertilgung, lange Laufzeiten und marktkonforme Konditionen. Diese Beimischung ins Darlehensgeberportfolio vermindert deutlich die Risiken aus den bevorstehenden Veränderungen in der Banken- und Versicherungslandschaft. Bausparkassen befinden sich seit jeher in einem eigenen Finanzierungskreislauf, unabhängig vom Kapitalmarkt.

#### Der Autor

**Hans Peter Trampe**

Vorstand, Dr. Klein & Co. AG, Lübeck



### Neue Wettbewerber

Aber jede Medaille hat zwei Seiten – und so drängen auch Marktteilnehmer, die vorher eine eher untergeordnete Rolle gespielt haben, auf das Parkett. Versicherer beispielsweise haben dieses Parkett für sich entdeckt und machen den Banken das Leben zusätzlich schwer: Für sie gilt Basel III nicht. Ganz deutlich ist er-