

## MIPIM Special

# Die Bank als Immobilienfinanzierer – ein Modell mit Zukunft

**Eigentlich sollten „nur“ einige der Ursachen, die zur aktuellen Finanzmarktkrise führten, durch eine schärfere Regulierung der Banken beseitigt werden, tatsächlich wurden bereits vor Inkrafttreten der neuen Regeln die Kreditmärkte – speziell in der gewerblichen Immobilienfinanzierung – umgekrempelt. Jahrzehntlang erprobte Geschäftsmodelle wie das der spezialisierten Immobilienbank werden stärker denn je in Frage gestellt und müssen neu definiert werden. Gleichzeitig drängen neue Wettbewerber in den Markt und besetzen begehrte Claims. Doch einem Wettbewerb über den Preis erteilt die Autorin eine klare Absage. Diese Lektion sollte in der Krise gelernt worden sein. (Red.)**

Die aktuelle Finanzkrise hat schon jetzt bestehende Strukturen in der Bankenbranche aufgebrochen. Weiterhin wird der Veränderungsdruck auf die Branche groß bleiben. Zum einen haben sich Kundenbedürfnisse, Markt und Wettbewerb grundlegend verändert. Zum anderen wird die Politik tief in die Marktbedingungen eingreifen, indem sie notwendige Veränderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen einführt, um das Finanz- und Bankensystem für die Zukunft zu stabilisieren.

In diesem Umfeld werden sich die Rollen der Marktteilnehmer verändern, um sich an die Marktgegebenheiten anzupassen. Dies gilt auch für Finanzinstitute, die gewerbliche Immobilien finanzieren – entweder als Teil des Geschäftsmodells einer Universalbank, aber insbesondere auch für die spezialisierten Immobilienfinanzierer. In einem Umfeld, das geprägt ist durch strengere regulatorische Auflagen und den Eintritt neuer Wettbewerber aus anderen Sektoren in den Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen, gilt: Immobilienfinanzierer – wie die pbb Deutsche Pfandbriefbank – stehen vor großen Herausforderungen, es bieten

sich aber auch weiterhin Chancen. Immobilienbanken bleiben starke Player auf dem Markt für Immobilienfinanzierungen. Sie haben sich nach teilweise tiefgreifenden Restrukturierungen neu aufgestellt, profitieren von der Refinanzierung über den Pfandbrief und haben so Vorteile gegenüber Wettbewerbern, die neu in den Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen eintreten.

### Neue Rolle der Immobilienbanken im Markt

Immobilienfinanzierer haben ihre Rolle im Markt neu definiert. Insgesamt wird fokussierter agiert, wobei diese Konzentration sich bei vielen Instituten auf bestimmte Kundengruppen und bestimmte Finanzierungsstrukturen bezieht. Zudem haben sich bei vielen Instituten die geografischen Zielmärkte verändert. In nicht wenigen Fällen folgte in unterschiedlicher Ausprägung ein Rückzug aus dem internationalen Geschäft. In Teilen typisch für diese Entwicklung ist auch die Strategie der neu aufgestellten pbb Deutschen Pfandbriefbank als Spezialfinanzierer für die gewerbliche Immobilienfinanzierung und öffentliche Investitionsfinanzierung. Dabei fokussiert die Bank in der Immobilienfinanzierung auf die Märkte Deutschland und – im Unterschied zu vielen Wettbewerbern – auf ausgewählte europäische Zielmärkte.

In diesen Kernmärkten will die Bank eine aktive Rolle einnehmen, ihren Kunden auch bei komplexen Transaktionen als Finanzierer zur Verfügung stehen und ein verlässlicher Partner für professionelle Immobilieninvestoren auch über Ländergrenzen hinweg sein. Die Auswahl der

Kreditgeschäfte erfolgt vor dem Hintergrund einer konservativen Refinanzierungsstrategie und der daraus resultierenden Anforderungen an den Umfang und die Qualität des Aktivgeschäfts. Im Mittelpunkt stehen eine konsequente Risikoanalyse und die Konzentration auf Geschäft mit angemessenem Risiko-Ertrags-Verhältnis. Der Bedarf für diese Art der Immobilienfinanzierung ist offensichtlich. Nach Schätzungen von Experten liegt das ausstehende Volumen gewerblicher Immobilienkredite in Europa bei rund 1 800 Milliarden Euro. Davon sollen rund 300 Milliarden Euro auf Deutschland entfallen.

Die europäischen Märkte haben sich heterogen entwickelt. Insbesondere die west- und nordeuropäischen Immobilienmärkte und vereinzelt Immobilienmärkte in Osteuropa konnten ihre positive Entwicklung fortsetzen, obwohl die Risikobereitschaft der Investoren im Hinblick auf die Qualität und Lage der Objekte begrenzt ist. Auch wenn die Entwicklung an den Immobilienmärkten in den letzten Monaten des Jahres 2011 an Dynamik eingebüßt hat, scheint insgesamt aber im Zuge der europäischen Staatsschuldenkrise unter Investoren teilweise ein Paradigmenwechsel zugunsten von Immobilien stattgefunden zu haben. Hinzu kommen bisher strukturierte forderungsbesicherte Transaktionen, sogenannte CMBS und RMBS, die bei Auslauf in der aktuellen Marktsituation einer anderen Finanzierung bedürfen.

Immobilienfinanzierer und Pfandbriefbanken stehen aber vor einer Reihe von Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt. So sind die Möglichkeiten der Differenzierung auf der Produktseite für reine Immobilienfinanzierer und Pfandbriefbanken begrenzt. Es gibt kaum eine Nische, die einzelne Institute besetzen können. Auch eine deutliche Differenzierung vom Wettbewerb über die angebotenen Konditionen wird weiterhin kaum möglich sein.

Anstelle der Preisführerschaft müssen erfolgreiche Spezialfinanzierer daher auf strenge Kostendisziplin und Know-how setzen. Dies bedingt zum einen sauber

#### Die Autorin



**Manuela Better**

Vorsitzende des Vorstands, Deutsche Pfandbriefbank AG, Unterschleißheim

definierte Prozesse. Zum anderen muss ein Spezialfinanzierer so aufgestellt sein, dass er Produkte und Dienstleistungen, die genau auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten sind, trotzdem in möglichst standardisierte Bausteine aufteilen kann. Dieser Ansatz erhöht außerdem die Geschwindigkeit der Kreditvergabe, und auch dies ist ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor.

So werden in der pbb Deutschen Pfandbriefbank zahlreiche Initiativen umgesetzt, um Strukturen und Abläufe weiter zu optimieren. Für alle Wettbewerber gilt in gleichem Maße, das Risiko effizient zu managen und – anders als zum Teil in der Vergangenheit – angemessen zu bepreisen. Unterschiedliche Risiken bedingen unterschiedliche Konditionen für die Kreditnehmer. Hier muss die gesamte Branche einschließlich der Kunden mit dem nötigen Augenmaß agieren. Die pbb Deutsche Pfandbriefbank wird kein Geschäft tätigen, wenn die risikoadjustierten Margen nicht auskömmlich sind. Genauso wenig wird die Bank Geschäfte tätigen, deren Risiko nicht in ihr Profil passt.

## Finanzierungs- und Refinanzierungsinstrumente

Soweit finanzierende Immobilienbanken spezialisierte Institute sind, haben sie meist den Status als Pfandbriefbank und können sich über die Emissionen von Pfandbriefen refinanzieren. Der Markt hierfür ist groß. Aktuell sind Hypothekendarlehen mit einem Nominalvolumen von rund 230 Milliarden Euro im Umlauf. Der Markt ist aber nicht nur tief, er ist auch breit. Es gibt viele Ausgestaltungen vom großvolumigen, hochliquiden Jumbo-Pfandbrief bis zur individuell gestalteten Privatplatzierung. Insofern können Emittenten mit Pfandbriefen die unterschiedlichsten Anforderungen von Investoren abdecken, und zwar von deutschen und von internationalen Investoren. So ist die Möglichkeit, sich insbesondere über Pfandbriefe zu refinanzieren, ein Vorteil für die Immobilienbanken als Pfandbriefbanken.

Als Folge der Krise haben sich die Finanzierungsstrukturen verändert. Immobilienfinanzierer treten häufig nur als Erstrangfinanzierer auf. Zudem werden spekulative Objekte bis auf Weiteres nur schwer finanzierbar sein. Daraus folgt aber nicht zwingend, dass andere Teilnehmer diesen Bereich abdecken. Bisher

ist hier kein Trend erkennbar. Auch neu in den Markt eintretende Wettbewerber wie Versicherungen zeigen Interesse an niedrigen Beleihungsausläufen.

## Neue Wettbewerber

Charakteristisch für die Situation seit Ausbruch der Finanzkrise ist auch eine deutliche Veränderung der Wettbewerbssituation. Neue Konkurrenz erfahren Immobilienbanken in Teilbereichen durch den Markteintritt neuer Wettbewerber wie Versicherungen und Pensionskassen. Auch wenn es noch keine belastbaren Zahlen über deren Marktanteil gibt, so schätzen vereinzelt Marktteilnehmer, dass schon im Jahr 2012 bis zu ein Fünftel aller gewerblichen Immobilienkredite auf Versicherer und Versorgungs-/Pensionskassen entfallen werden.

Allerdings werden diese Aktivitäten mit Bankfinanzierungen nur in Teilbereichen konkurrieren können. Denn nur für große Versicherer sind komplexe, großvolumige Transaktionen eine Option. Übliche Einschränkungen sind hier die Prüf- und Durchführungsexpertise. Bei kleineren bis mittleren Versicherern besteht im Hinblick auf die Finanzierung von komplexen Strukturen und Objektarten eine deutliche Zurückhaltung. Die Möglichkeit, dass sich der Wettbewerbsdruck durch die neuen Marktteilnehmer verschärft, besteht aber durchaus. Entscheidend kann hier auch sein, inwieweit die Versicherungswirtschaft in möglichen neuen Regulierungsvorhaben privilegiert wird.

Von besonderer Bedeutung für Immobilienfinanzierer sind die aktuellen Entwicklungen und Überlegungen zur Bankenregulierung. Zwei Themen sind dabei für sie besonders kritisch. So werden die aus der Umsetzung des Regelwerkes „Basel III“ – beziehungsweise nun konkret der CRD IV (Capital Requirements Directive) – resultierenden Anforderungen an Qualität und Höhe der aufsichtsrechtlichen Eigenmittel und hier insbesondere des harten Kernkapitals zu einem verstärkten Wettbewerb um das knappe Gut „Eigenkapital“ führen.

Kritisch zu sehen ist auch die auf das Basel-III-Regelwerk zurückzuführende Anforderung der Leverage Ratio, also des bilanziellen Verschuldungsgrades, für den ab 2018 eine feste Untergrenze eingeführt werden soll. Der Ansatz eines solchen risiko-insensitiven Verschuldungsgrades stellt aus Sicht eines Immobilienfinanzierers eine nur schwer

nachvollziehbare Abkehr von der unter Basel II verfolgten Risikosteuerungs-Philosophie dar und konterkariert die Bemühungen um ein risiko-differenzierendes Kreditportfoliomanagement. Auch wenn diese Regulierungspläne die Stabilität des Systems insgesamt verbessern, so besteht auf der anderen Seite doch die Gefahr, dass sich die Finanzierungsbedingungen verschärfen werden. Mögliche Folgen sind die Kreditverteuerung oder sogar eine teilweise Kreditverknappung. Wichtig ist deshalb, dass mit Augenmaß vorgegangen, ein ausgewogenes Maß an Regulierung gefunden und dabei der Wettbewerb nicht verzerrt wird.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass Immobilien als Asset-Klasse unter Investoren hohes Ansehen genießen und weiterhin hoher Bedarf an dem Produkt Immobilienfinanzierung besteht. Banken und insbesondere spezialisierte Immobilienfinanzierer stehen vor großen Herausforderungen. Gleichzeitig bietet der Markt für die Institute weiterhin Chancen. Banken und besonders spezialisierte Immobilienfinanzierer haben einen Platz im Markt.

Anzeige



Der Beleihungswert – Fundament für den Hypothekendarlehen

HypZert Eine Initiative der deutschen Finanzwirtschaft

HypZert zertifiziert Immobiliengutachter, die sich in der Beleihungswertermittlung bestens auskennen, nach den anspruchsvollen Kriterien der ISO 17024. Sie werden auch künftig dazu beitragen, die hohe Qualität des Hypothekendarlehens zu sichern.

HypZert GmbH · Tel.: +49 (0)30-20 62 29-0 · www.hypzert.de