

Messeausgabe

„Das Interesse der Sparkassen an Immobilienfinanzierungen nimmt weiter zu“

Mit dem formellen Abschluss des EU-Beihilfeverfahrens ist jetzt das neue Geschäftsmodell der Bayerischen Landesbank bestätigt worden. Es sieht unter anderem vor, in der gewerblichen Immobilienfinanzierung enger mit den Sparkassen im Freistaat zusammenzuarbeiten. Davon verspricht sich die Bank, Synergiepotenziale besser zu nutzen. Wie dies aussehen könnte, erklärt Edgar Zoller im Gespräch mit der Redaktion. So soll vor allem das Syndizierungsgeschäft mit den Sparkassen ausgebaut werden. Um sich jedoch auch an den kleinteiligen Finanzierungen der Institute vor Ort beteiligen zu können, mussten Prozesse verschlankt, mechanisiert und in Teilen an die Sparkassen ausgelagert werden. (Red.)

I&F Mit ihrem Gesetzentwurf vom 22. August ist die Bundesregierung bei der Umsetzung von Basel III vorgeschrieben. Welche Auswirkungen hat es für die deutschen Immobilienfinanzierer und deren Kunden, wenn die Eigenkapitalanforderungen nur hierzulande vorfristig verschärft werden?

Die Initiative der Bundesregierung ist getragen von dem Megatrend, grundsätzlich mehr Eigenkapital in den Banken vorzuhalten, um krisenhafte Zustände, wie sie Europa derzeit erlebt, künftig besser bewältigen zu können. Zudem lässt es die aktuelle Volatilität in den Märkten ratsam erscheinen, die Kapitalbasis der Finanzinstitute zu stärken. Insofern prescht die Bundesregierung nicht inhaltlich vor, sondern allenfalls zeitlich. Ob Basel III ein paar Monate früher oder später „scharf“ geschaltet wird, spielt für die größeren Banken und ihre Geschäfte keine nennenswerte Rolle, denn in den Stresstests der Europäischen Bankenaufsicht müssen bereits Szenarien durchgespielt werden, in denen die höheren Eigenkapitalanforderungen berücksichtigt werden. Daher agiert die Bayeri-

sche Landesbank schon heute so, als wäre Basel III in Kraft. In einigen Punkten werden die Anforderungen sogar übererfüllt.

I&F Nun, weltweit ist noch nicht einmal Basel II umgesetzt. Sind durch das einseitige Vorziehen von Basel III wirklich keine Wettbewerbsnachteile zu befürchten?

Selbstverständlich führt die dauerhafte Nichtumsetzung hier zu Verzerrungen. Wenn ein Land für einen seiner Wirtschaftszweige neue Regeln einführt, die sich vom internationalen Umfeld abheben, ist das nie wettbewerbsneutral. Den Wettbewerb verzerrt es dann, wenn die Umsetzung auf Dauer nur national, aber nicht international erfolgt. Eine solche Diskrepanz ist sicherlich schwerwiegender als eine zeitliche Vorwegnahme, zumal die Märkte stets antizipieren.

Durch Basel III werden die Eigenkapitalanforderungen zwangsläufig steigen. Damit werden sich auch die Eigenkapitalkosten für Kredite und dann grundsätzlich auch der Marktpreis tendenziell erhöhen. Dieser Effekt findet bereits statt, doch wird er durch das historisch extrem niedrige Zinsniveau so weit überkompensiert, dass die Kreditverteuerung derzeit nicht beim Kunden ankommt.

I&F Welche Gefahren ergeben sich dann, wenn die Zinsen doch wieder steigen?

Jede Bank muss das Risiko, das sich bei Abschnittsfinanzierungen nach Ablauf der Zinsbindung durch Konditionenanpassung ergibt, absichern. Das heißt, eine Immobilie muss einen Cash-Flow erwirt-

schaften, der nicht nur über dem aktuellen Zinsniveau inklusive Tilgung liegt, sondern auch über einem prognostizierten Zinsanstieg. Diese szenariobasierte Kalkulation gibt sowohl der Bank als auch dem Kunden mehr Sicherheit. Die für eine Finanzierung angemessene DSCR (Debt Service Coverage Ratio) muss also den zukünftigen Zinsanstieg beinhalten.

I&F Einst traten deutsche Immobilienfinanzierer mit großen Ambitionen an, heute sind sie zum massiven Schrumpfen gezwungen. Wie groß sollte ein gewerblicher Immobilienfinanzierer zukünftig sein?

Noch vor wenigen Jahren galt eine große Bilanzsumme für Finanzierer gewerblicher Immobilien als ein entscheidendes Geschäftsziel, weil damit auch größere Kredite auf die eigenen Bücher genommen werden konnten. Bereits damals war die Richtung der künftigen Bankenregulierung erkennbar. Insofern hat die Ausformulierung von Basel III das Schrumpfen der Institute allenfalls verstärkt.

Grundsätzlich muss ein Immobilienfinanzierer so groß sein, dass er volatile Märkte ausgleichen kann. Damit sind nicht nur Immobilienmärkte, sondern auch Kapital- und Refinanzierungsmärkte gemeint. Auch auf sich verändernde aufsichtsrechtliche Vorgaben muss sich ein Unternehmen heute flexibel einstellen können. Daher sind Universalbanken unter den Kreditinstituten derzeit im Vorteil, weil sie hinsichtlich ihrer Kundenstruktur, ihrer Geschäftsfelder und ihrer Refinanzierung über vielfältige strategische Optionen verfügen, um auf Umfeld- und Wettbewerbsveränderungen zu reagieren. Insbesondere unter Refinanzierungsgesichtspunkten ist die bloße Größe kein Vorteil.

Ein Immobilienfinanzierer darf aber nicht zu klein sein, weil immer spezielles Know-how vorgehalten werden muss. Wer heute neben Büro-, Einzelhandels- und Logistikimmobilien auch Wohnungen, Hotels, Pflegeheime, Projektentwicklungen und Ähnliches bewerten und finanzieren kann und auch bei Projekt-

Zur Person

Dr. Edgar Zoller

stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes, Bayerische Landesbank, München



entwicklungsrisiken bis hin zum effizienten Bestandsmanagement Expertise vorhält, hat deutliche Vorteile im Markt durch erhöhte Reaktionsflexibilität auf Veränderungen.

I&F Eröffnet der Rückzug einst großer Immobilienfinanzierer neue Chancen?

Dass sich einige, vor allem große Wettbewerber aus dem Markt ganz oder teilweise zurückziehen, ist zunächst bedauerlich. Zwar eröffnen sich dadurch Chancen für eine höhere Marktdurchdringung, doch wird es bei größeren Finanzierungen zunehmend schwieriger, noch ausreichend Bankpartner im Konsortial- und Syndizierungsgeschäft zu finden.

I&F Können die Sparkassen als Konsortialpartner hier einspringen?

Das Interesse an Immobilienfinanzierungen ist groß und es nimmt weiter zu. Die Sparkassen sind aktuell an der direkten Objektfinanzierung interessiert, bei der sie jedoch aufgrund ihrer Bilanzgröße volumemäßig reglementiert sind. Ebenfalls von Relevanz sind Beteiligungen an Immobilien über Fonds. Entsprechende Produkte werden bei uns über die Real I.S. strukturiert und angeboten.

I&F Welche Finanzierungsstrukturen sind im Hypothekengeschäft derzeit gefragt?

Derzeit gibt es eine sehr starke Übereinstimmung der Interessen von Kunden und Bank, sodass die gewünschten Strukturen in der Regel auch dargestellt werden können. Wie viel Eigen- und wie viel Fremdkapital eingesetzt werden soll, war in der Vergangenheit stets Gegenstand intensiver Verhandlungen, weil die Erwartungshaltungen der Banken und ihrer Kunden durchaus unterschiedlich waren. Das ist heute nicht so. Den Kunden ist klar, dass bis zu 30 oder sogar 40 Prozent Eigenkapital mitzubringen sind.

I&F Sind die Kreditnehmer vielleicht nur froh, überhaupt eine Finanzierung zu bekommen?

Die Zahl der nationalen Immobilienbanken am Markt sinkt, allerdings ist der Wettbewerb noch insbesondere bei gesuchten Adressen hoch. Tatsächlich haben die Investoren viel Liquidität, die sie

möglichst sicher anlegen möchten, und nehmen deshalb wieder verstärkt Immobilien ins Portfolio. Eine versierte Bank an der Seite der Kunden ist hier sicherlich kein Nachteil.

I&F Die gestiegenen Eigenkapitalanforderungen lassen Investoren nach neuen Kapitalquellen suchen. Nehmen Mezzaninefinanzierungen tatsächlich zu oder wird nur häufiger darüber gesprochen?

Mezzaninefinanzierungen hatten schon vor der Finanzmarktkrise ihre Bedeutung und auch jetzt sind sie noch im Gespräch. Allerdings ist heute ausreichend

RouxDeutschland GmbH
Advisory & Valuation

EXPO REAL
Valuers Corner
A1.430

www.roux-deutschland.de
www.troostwijk.nl

TROOSTWIJK
REAL ESTATE

Kapital im Markt, sodass die Frage lautet: Wo investiert man sein Geld am besten, um es angesichts hoher Kapitalmarktvolatilitäten wieder zurückzubekommen? Immobilien bieten sich hier an, weil sie als sicherer Hafen für Geldanlagen gesehen werden. Diese hohe Liquidität führt dazu, dass Kapitalersatzinstrumente derzeit nicht boomen.

I&F Am 25. Juli 2012 hat die Europäische Kommission das Beihilfeverfahren die Bayern-LB betreffend beendet. Was ist jetzt noch zu tun?

Für uns ist mit dem Bescheid ein langjähriges Verfahren zu einem Ende gekommen. Im Ergebnis ist der Landesbank bestätigt worden, dass sie ein nachhaltig tragfähiges Geschäftsmodell hat. Soweit noch nicht geschehen, werden wir die Auflagen der Europäischen Kommission umsetzen. Wichtig ist: Das Immobiliengeschäft bleibt eines der Kerngeschäftsfelder. Das bedeutet zunächst, dass es wie in den Vorjahren einen positiven Ergebnisbeitrag zum Konzernergebnis liefern wird. Ein Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit dieses Segments wird weiterhin die gewerbliche Immobilienfinanzierung sein. Weitere Elemente sind das Asset Manage-

ment und immobiliennahe Dienstleistungen. Künftig nicht mehr dazugehören werden die Landesbausparkasse, die an die bayerischen Sparkassen abgegeben wird, und die Wohnungsgesellschaft GBW, die zum Verkauf steht.

Indem das Immobiliengeschäft wie bisher in die Universalbankstrategie der Bayern-LB eingebettet ist, kann es in enger Verbindung mit anderen Aktivitäten der Bank betrieben werden. So besteht im Rahmen des Firmenkundengeschäfts die Möglichkeit, Unternehmen, die nicht aus der Immobilienwirtschaft kommen, aber Immobilien besitzen, hinsichtlich des Umgangs mit ihren Liegenschaften umfassend zu beraten. Institutionelle Kunden können gegebenenfalls für Exitstrategien gewonnen werden. Hier bestehen noch Synergiepotenziale, die genutzt werden können.

Darüber hinaus bietet die Universalbank die Möglichkeiten einer diversifizierten Refinanzierung. Neben dem Pfandbrief, der auch zukünftig eine sehr günstige Möglichkeit der Refinanzierung bieten wird, verfügt der Konzern über die Tochter DKB in erheblichem Umfang über Primärliquidität in Form von Kundeneinlagen. Und wir haben auch mit den Sparkassen und unseren institutionellen Kunden direkt Zugang zu einem breiten Spektrum an Investoren. Durch diesen Pool an kundenbasierten Refinanzierungsmöglichkeiten ist die Bayern-LB nicht ausschließlich vom Kapitalmarkt abhängig.

I&F Welche Bedeutung wird der Pfandbrief künftig haben, wenn seine gesetzlichen Anforderungen immer weiter steigen?

Die verschärfte Regulierung des Pfandbriefs verursacht Kosten, die auch zu bezahlen sind. Trotzdem wird der Pfandbrief einerseits ein wichtiges Refinanzierungsinstrument für die Banken bleiben und andererseits als Investment weiterhin attraktiv sein. Da sich speziell in der Krise gezeigt hat, welches Vertrauen der Pfandbrief genießt, wird seine Bedeutung noch wachsen. Wichtig ist, dass der Pfandbrief verlässlich und einfach verständlich bleibt.

I&F Welches Rating braucht der Pfandbrief und wie viel darf ein Triple-A kosten?

Dem Pfandbrief ist ein Triple-A-Rating zu wünschen, weil er es aufgrund seiner Struktur und seiner bisherigen Historie verdient hat. Bislang haben die Rating-

agenturen die Einschätzung der Pfandbriefe stark von der Bonität des Emittenten abhängig gemacht. Inzwischen gibt es auch bei den Investoren einen deutlichen Trend, die Deckungswerte genauer zu analysieren, um hierauf aufsetzend differenzierte Ratingaussagen treffen zu können. Allerdings sollte dem Pfandbrief das ihm eigene Strukturmerkmal erhalten bleiben.

I&F Wie soll sich das Kreditgeschäft künftig entwickeln?

Die EU-Auflagen gestatten uns, das Immobilienkreditgeschäft in seiner bisherigen Größenordnung fortzuführen. Wir werden hier also nicht schrumpfen, sondern planen für dieses Jahr Neuzusagen in der Größenordnung von rund 2,5 Milliarden Euro. Dabei werden wir uns auf die Kernmärkte Bayern und Deutschland konzentrieren. Auch im Ausland soll das Geschäft vor allem von der Londoner Niederlassung und der Pariser Repräsentanz weiter vorangebracht werden. Dort werden internationale Kunden betreut, die in Deutschland investieren wollen. Ebenso werden deutsche Kunden bei Auslandsinvestitionen, speziell in Großbritannien, Frankreich und Polen, begleitet.

I&F Haben deutsche Unternehmen im Umgang mit ihren Liegenschaften wirklich noch Nachholbedarf?

Hinsichtlich der Finanzierung wissen die Unternehmen ziemlich genau, wie sie ihre Immobilienbestände strukturieren und optimieren können. Aber vor allem bei Dienstleistungen wie dem Asset Management oder dem Facility Management bestehen durchaus noch Potenziale. Beratungsbedarf besteht bisweilen auch hinsichtlich der Nachhaltigkeit, weil sie inzwischen wesentlichen Einfluss auf die Marktgängigkeit von Immobilien hat und damit durchaus Preis bestimmend ist. Leider sind in dieser Hinsicht die staatlichen Förderungen für die Immobilienwirtschaft nicht immer ganz punktgenau. Als Finanzierer können wir hier gestaltend eingreifen und die Unternehmen unterstützen.

I&F Werden die unterschiedlichen Zertifikate-Label auch unterschiedlich bewertet?

Was man kennt, kann man immer besser bewerten. Dort wo mehr hinter die Kulissen geschaut werden kann, ist die Bewertungsskala breiter als bei weniger trans-

parenten Zertifizierungen. Es wird immer die Diskussion geben, welche Kriterien bei der einen oder der anderen Immobilie besser passen. Diese Auseinandersetzung ist auch gut, denn sie führt dazu, dass die Analysen weiter verbessert und die Anforderungen qualitativ zunehmen werden. Nachhaltigkeit gehört in die Bewertung.

I&F In der Vergangenheit hat sich immer wieder gezeigt, dass der Verkauf einer öffentlichen Wohnungsbaugesellschaft nicht völlig reibungsfrei ist. Wie soll der GBW-Verkauf gestaltet und auch für die Bayern-LB imageschonend kommuniziert werden?

Hier sind wir an die EU-Vorgaben gebunden, die einen diskriminierungsfreien Verkauf fordern. Die Gestaltungsmöglichkeiten sind also eingeschränkt. Diese werden wir aber nutzen, um auch die öffentliche Begleitung der Transaktion zu optimieren.

I&F Helfen die Erfahrungen beim Verkauf der DKB-Immobilien?

Die Veräußerung der DKB-Immobilien ist gut gelaufen. Die Verkäufe großer Wohnungsbaugesellschaften sind allerdings nur bedingt vergleichbar. Jede Transaktion hat ihre individuellen Besonderheiten.

I&F Die Bereiche „Immobilien- und Sparkassen & Verbund (inklusive öffentliche Hand)“ sind in Ihrem Vorstandsressort gebündelt. Wird sich das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft der Bayern-LB künftig stärker an den Bedürfnissen der Sparkassen ausrichten?

Tatsächlich sind der Bereich Sparkassen & Verbund und der Bereich Immobilien zwei getrennte Geschäftsbereiche. Dennoch gibt es Synergien, die mit der Bündelung in einem Vorstandsressort besser genutzt werden. So ist auch im Immobiliengeschäft eine noch engere Zusammenarbeit mit den Sparkassen denkbar. Es werden zum Beispiel verstärkt gemeinsame Finanzierungen angeboten werden. Bei Finanzierungen unter zehn Millionen Euro haben wir bereits begonnen, gemeinsam mit den Sparkassen auch mit Blick auf einen gemeinsamen Kreditprozess Lösungen zu entwickeln.

Die Sparkassen nehmen wir heute nicht mehr nur als Eigentümer, sondern auch als Vertriebspartner und Kunden wahr. Entsprechend wurde auch an den Prozes-

sen gearbeitet und beispielsweise im Konsortialkreditgeschäft ein S-Plafond und ein I-Plafond eingerichtet. Dazu wurde der Kreditprozess im normalen Konsortialgeschäft an die Usancen der Sparkassen angepasst. Denn für einen Kredit über 150 Millionen Euro sind andere Prozesse vorzuhalten als für wesentlich kleinere Abschnitte. Bereits im ersten Halbjahr 2012 haben wir über diese Plattformen ein Geschäftsvolumen von über 100 Millionen Euro mit den Sparkassen abgewickelt.

I&F Wie lassen sich Kredite von unter zehn Millionen Euro mit den vorhandenen Strukturen profitabel managen?

Es rentiert sich, weil das Risikomanagement der Sparkassen vor Ort mit unserem umfassenden Immobilien-Know-how kombiniert wird. Dazu bedurfte es natürlich einer intensiven Beschäftigung mit den Prozessen, Kompetenzen und Kostenstrukturen. Die Plafond-Prozesse sind sehr mechanisiert, bei denen die Aufgaben zwischen Sparkasse und Landesbank klarer geregelt sind – auch um Doppelarbeiten beziehungsweise Kommunikationsschleifen zu vermeiden.

I&F Welche Kreditqualität liefern die Sparkassen?

Die Sparkassen finanzieren traditionell den Mittelstand in ihrer Region, stoßen allerdings bei großen Finanzierungsanfragen an ihre Grenzen. Neben der angesprochenen Konsortialfinanzierung bei Immobilienfinanzierungen bieten wir den Sparkassen beispielsweise auch Möglichkeiten zur Risikodiversifikation. Mit unserem bundesweiten S-Kreditbasket können Sparkassen ihre Klumpenrisiken – auch aus Immobilienfinanzierungen – reduzieren und eine Risikostreuung vornehmen. Da alle in dem Korb gepoolten Kredite klar definierten Kriterien entsprechen, ist eine homogene Kreditqualität sichergestellt und der Tausch von Einzelkrediten in ein Portfoliostück gleichen Volumens realisierbar.

I&F Wie hat sich das Immobiliengeschäft 2012 entwickelt?

Im ersten Halbjahr wurden trotz selektiven Rückzugs aus dem Auslandsgeschäft Erträge in Höhe von 105 Millionen Euro erzielt. In der ersten Jahreshälfte 2011 waren es 107 Millionen Euro gewesen. Damit liegen wir im Plan. ■