

Expo Real Special

Aktuelle Entwicklungen und Perspektiven der Syndizierung von Immobilienkrediten

Ist nach der Krise vor der Krise? Nein. Erstens scheint es verfrüht, das Ende der Finanzkrise auszurufen, zweitens hat sie im Laufe von ziemlich genau fünf Jahren auch den Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierung nachhaltig verändert. Einst strebten die Banken nach großvolumigen Finanzierungen, um sie anschließend zu syndizieren. Heute werden vorab gleichberechtigte Partner für einen sogenannten Club Deal gesucht. Doch der Kreis potenzieller „Club-Mitglieder“ ist kleiner, zugleich aber durch alternative Kapitalgeber vielfältiger geworden. Die sich aktuell bietenden neuen Möglichkeiten der Risikodiversifikation könnten aus Sicht des Autors nicht nur Versicherer, Versorger und Kreditfonds, sondern vor allem Sparkassen stärker nutzen. (Red.)

Die Finanzkrise hat den Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen nachhaltig verändert. Der klassische Syndizierungsmarkt befindet sich in der Phase des Wiederaufbaus. Das großvolumige Immobilienkreditgeschäft wird heute in der Regel im Rahmen von Club Deals dargestellt. Allerdings wünschen die Kunden einen möglichst engen Kreis an Club-Deal-Partnern und im günstigsten Fall nur einen Ansprechpartner, da es das Reporting erleichtert und der Kredit tendenziell schneller ausgezahlt wird.

Dabei ist der Kreis potenzieller Partner ohnehin kleiner geworden, da viele Banken sich vom Markt zurückgezogen oder aufgrund steigender regulatorischer Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen ihre Finanzierungsvolumina eingeschränkt haben. So stehen den verbliebenen Akteuren für die Finanzierung großer Immobilienvorhaben heute weniger Banken als Partner zur Verfügung als noch vor Ausbruch der Finanzkrise. Dennoch ist die vielfach befürchtete Kreditklemme ausgeblieben. Das hat vor allem zwei Gründe.

- Zum einen fällt das tatsächlich zu refinanzierende Volumen kleiner aus als angenommen. Bei den ausstehenden Gewerbeimmobilienkrediten in Deutschland handelt es sich um Darlehen, die vor Jahren unter ganz anderen Marktbedingungen zu Konditionen abgeschlossen wurden, die heute so nicht mehr adäquat sind. Vieles entspricht qualitativ nicht mehr dem, was heute finanzierbar ist. Zudem sind Verbriefungen, die 2013 und 2014 ausgelaufen wären, vorfristig verlängert oder refinanziert worden. Und auch dort liegt die Messlatte heute deutlich höher. Die Kreditgeber achten nicht nur auf die Objektqualität, sondern erwarten vom Investor auch ein klares Bekenntnis zur finanzierten Immobilie, das sich vor allem in der Höhe des eingebrachten Eigenkapitals ausdrücken muss.

- Zum anderen füllen Versicherungen und Kreditfonds die von den Banken hinterlassene Lücke. Denn im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld finden sie in denen von ihnen bislang favorisierten Staatsanleihen und festverzinslichen Wertpapieren keine auskömmliche Rendite mehr. Immobilienanlagen werden für sie zunehmend interessant.

In den USA und im angelsächsischen Raum zählen Versicherungen und Kreditfonds schon seit langem zu den etablierten Akteuren im Gewerbeimmobilienfinanzierungsgeschäft. Nun interessieren sich Versicherungen auch in Kontinentaleuropa zunehmend für die Assetklasse Kredit. Dabei ist das Interesse bei den Versicherungen nicht nur zinsinduziert. Der Trend der Assekuranz zum indirekten Immobilieninvestment mittels Fremdkapitalgewährung wird durch die neuen euro-

päischen Kapital- und Risikovorschriften „Solvency II“ gestützt. Diese erfordern ab 2014 für Direktinvestitionen in Immobilien eine Eigenkapitalunterlegung von 25 Prozent. Demgegenüber müssen Darlehen nur mit etwa zehn bis fünfzehn Prozent Eigenkapital unterlegt werden.

Nach Angaben der Deutschen Bundesbank hatten deutsche Versicherer zuletzt knapp 60 Milliarden Euro als Immobilienkredite verliehen. Das entspricht einem Anteil von rund fünf Prozent ihrer Kapitalanlagen. Fast alle großen internationalen Versicherer aus den USA und Europa haben oder planen Plattformen für Europa, die das Geschäft akquirieren und verwalten. Mehr als zwei Drittel der im Mai befragten Investment-Verantwortlichen großer Versicherer erklärten, die Assetklasse Immobilien in den Portfolios zu erhöhen. So ist davon auszugehen, dass Versicherungsunternehmen ihr Engagement in der Immobilienfinanzierung in naher Zukunft weiter ausbauen werden, und zwar unabhängig von der Kapitalmarkttrendite. Wie erstmals bei der Finanzierung des Centro Oberhausen geschehen, werden alternative Kreditgeber – wie in diesem Fall ein Versicherungsunternehmen – sich künftig häufiger mit Banken zu Finanzierungskonsortien zusammenschließen.

Versicherer als Finanzierer

Bei dieser Kombination können beide Seiten ihre Stärken einbringen: Sowohl die Assekuranz als auch Kreditfonds und Pensionskassen können hohe Summen an langfristig zugesagtem Eigenkapital bereitstellen. Und die Banken wiederum können sich mit passenden eigenen Tranchen engagieren und ihre vorhandenen Absatzkanäle einbringen. Tendenziell sehen sich Assekuranz und Banken bei großen gewerblichen Immobilienfinanzierungen daher auch vielmehr als Partner, denn als Wettbewerber.

Die gewerbliche Immobilienfinanzierung im Rahmen von Club Deals dürfte allerdings nur für wenige große Versicherungen infrage kommen. Denn nur für sie

Der Autor



Jürgen Fenk

Mitglied des Vorstands, Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, Frankfurt am Main

lohnt sich der Aufbau entsprechender Expertise. Gerade mittlere und kleinere Versicherungen wie auch Kreditfonds und Pensionskassen werden sich gerne auf die Kompetenz und Expertise der Banken im Immobiliengeschäft verlassen. Für sie bietet das klassische Syndizierungsgeschäft die ideale Möglichkeit, an Immobilienkrediten zu partizipieren.

Veränderte Rolle der Banken

Der steigende Komplexitätsgrad entlang des Finanzierungsprozesses sowie die deutlich höhere Anzahl potenzieller Geldgeber werden dazu führen, dass sich die Rolle der Banken wandelt. Waren sie im Rahmen größerer Finanzierungen bisher Konsortialführer unter gleichen oder schlicht Konsortialpartner, so werden sie künftig ein aktiver Gestalter des Finanzierungsprozesses sein. Dazu befähigt sie ihr Know-how in der Immobilienfinanzierung, mit dem sie wichtige Kompetenzträger und mithin unverzichtbare Partner für Investoren sind.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen wird die Helaba die Immobilien-

Syndizierung von Frankfurt und London aus weiter ausbauen: sowohl als Partner oder Arrangeur von Club Deals und auch als Underwriter mit nachträglicher Syndizierung von Darlehensteilen auf andere Institute und Investoren. Hierbei gilt ihr besonderes Augenmerk den Sparkassen in Deutschland, die über die Syndizierung ihre Kreditportfolios deutschlandweit diversifizieren können.

Bei der Akquirierung von Neugeschäft, als Partner von Club Deals, als Underwriter und auch bei der anschließenden Syndizierung besitzt die Helaba langjährige Erfahrung und hat ihr Geschäft durch alle Krisen hinweg profitabel betrieben. Der Immobilienbereich stellt für die Landesbank aber nicht nur ein traditionelles Geschäftsfeld dar, sondern ist für sie zugleich auch ein innovatives Kerngeschäftsfeld mit großer strategischer Bedeutung. Im ersten Halbjahr hat das Institut das Neugeschäft in der Immobilienfinanzierung um 18 Prozent auf 3,9 Milliarden Euro gesteigert. Zu ihrem Heimatmarkt Deutschland kommen ausgesuchte Auslandsmärkte wie Frankreich, Großbritannien, Skandinavien, Polen, Tschechien sowie die Ost- und Westküste der USA. Bei wieder steigen-

den Transaktionsvolumina hält die Helaba aber zugleich an ihrem Grundsatz fest „Risikobeherrschung vor Ertragsopportunität“. Ihr Ziel ist nicht ein möglichst hoher Marktanteil, sondern ein risikoadäquates Pricing.

Als Balance Sheet Lender ist die Landesbank in der Lage, Kredite lange in den eigenen Büchern zu behalten. Als Pfandbriefbank hat sie gegenüber Instituten, die sich über das Einlagengeschäft refinanzieren müssen, den Vorteil, dass sie über Pfandbriefe relativ einfach eine hohe Fristenkongruenz zwischen den ausgereichten Darlehen und ihren Refinanzierungsinstrumenten herstellen kann.

Sowohl national als auch international verfolgt die Helaba den traditionellen Ansatz des Relationshipbanking. Langfristige Kundenbeziehungen sind für sie ein wichtiger Schlüssel für den Erfolg im langfristig angelegten Immobiliengeschäft. Von ihren Kunden erwartet sie neben fachlicher Professionalität ein nachhaltiges Commitment zu ihren Investments. Entsprechend legt sie Wert auf einen angemessenen Eigenkapitaleinsatz und eine nachhaltige Wirtschaftlichkeit des Finanzierungsobjektes. ■

Passt!

Profitieren Sie von unserem Know-how als Ergänzungs-Finanzierer

- ◀ Beratungskompetenz stärken
- ◀ Mehr Kundenwünsche realisieren
- ◀ Vertriebsziele erreichen
- ◀ Risiken reduzieren und Eigenkapital schonen
- ◀ Provisionsertrag steigern

Zahlreiche Erstfinanzierer und rund 8.000 Vertriebspartner bundesweit arbeiten bereits erfolgreich mit uns. Wann dürfen wir Sie mit unseren Ergänzungslösungen unterstützen?

Jetzt Infos anfordern:

Tel 040 600 096 426 / partnermanagement@hanseaticbank.de
vp.hanseaticbank.de

