

Schwerpunkt Finanzierungsstrukturen im Wandel

Die Bank als Fremdkapitalgeber – Anforderungen an Objekt und Partner

Im Zuge der Finanzmarktkrise und schärferer Regeln für Banken spielen in der gewerblichen Immobilienfinanzierung zwar weiterhin Lage, Ertragskraft und baulicher Zustand der Liegenschaften eine wichtige Rolle, doch wesentlicher für die Kreditentscheidung und deren Konditionen ist inzwischen der Kunde. Seine Marktexpertise, sein Track Record und seine Bonität stehen für den Autor an erster Stelle, erst danach wird die Objektqualität bewertet. Dass sich aufgrund dieser Praxis Finanzierungslücken auf dem hiesigen Immobilienmarkt ergeben könnten, glaubt er nicht. Allerdings könnte es für Investoren und Bestandshalter, die ihre Finanzierer vor allem als Lieferanten, aber nicht als Partner sehen und entsprechend mit Informationen geizen, künftig noch schwieriger werden, Kredite zu erhalten. (Red.)

Spätestens seit der Finanzmarktkrise hat die Ressource Fremdkapital für Immobilienunternehmen beziehungsweise -investoren nochmals an Bedeutung gewonnen. Die Marktteilnehmer berücksichtigen dies in ihren Businessplänen, bei der Zusammensetzung des Bankenkreises und der Struktur der Passivseite.

Rahmenbedingungen der Immobilienfinanzierung

Das Umfeld für gewerbliche Immobilienfinanzierungen ist dabei einerseits geprägt durch zunehmend strengere regulatorische Anforderungen und andererseits durch einen teilweise wieder deutlich schärferen Wettbewerb in den von Banken besonders bevorzugten risikoarmen langfristigen Bestandsfinanzierungen. Hinzu kommen laufende Marktveränderungen in den Investment- und Vermietungsmärkten der einzelnen Assetklassen. Dies alles erfordert eine regelmäßige Über-

prüfung der Finanzierungsanforderungen.

Auch wenn der Beginn der Finanzmarktkrise zwischenzeitlich schon über fünf Jahre zurückliegt, haben die Auswirkungen daraus heute noch massiven Einfluss auf die Immobilienfinanzierung. Bei vielen Banken war in der Folge eine strategische Neuausrichtung erforderlich, deren Umsetzung zum Teil noch nicht abgeschlossen ist. Häufig erfolgte eine starke Fokussierung auf den Heimatmarkt, sodass Deutschland als Kernmarkt „wiederentdeckt“ wurde.

Die nach der Finanzmarktkrise einsetzende Dynamik und Intensität der Bankenregulierung durch staatliche Aufsicht ist nach wie vor voll im Gange und erfährt aktuell einen neuen Höhepunkt. Mit dem Übergang der Aufsicht bei 24 großen deutschen Banken mit einer Bilanzsumme von jeweils über 30 Milliarden Euro von der deutschen BaFin auf die EZB ist in diesem Jahr ein Assetscreening verbunden. Die Prüfung wird sich auch auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung erstrecken und kann bei den Banken gegebenenfalls zu Veränderungen im Kapitalbedarf führen.

Es sollte sich dabei bezahlt machen, dass Finanzierungen nach der Finanzmarktkrise generell deutlich konservativer und transparenter strukturiert wurden. Hochgehebelte Finanzinstrumente und Vorrang-/Nachrangstrukturen werden seitdem kaum mehr gesehen. Auch Vorvermietungsquoten und Eigenkapitaleinsätze bei Projektfinanzierungen sind seither bis auf wenige Premiumprojekte auf deutlich höherem Niveau als früher. Ein weitaus

größeres Augenmerk wird auf ein angemessenes Risk-Return-Profil gelegt.

Der Renditeanspruch früherer Jahre hat sich hierbei relativiert – stabil sind auf Dauer nicht mehr 20 oder 25 Prozent Rendite zu erzielen. Dauerhafte zehn bis zwölf Prozent sind ein risikoorientiert gutes Ergebnis für einen Immobilienfinanzierer. Dies bedeutet, dass das Geschäftsmodell eines Immobilienfinanzierers wieder „langweiliger“ respektive risikoärmer aber dafür stabiler sein muss. Stabilität bedeutet dann aber auch nachhaltige Zuverlässigkeit als Finanzierungspartner für den Kunden.

Ein weiterer Aspekt ist der zunehmende Kostendruck, der insbesondere durch den zur Erfüllung der diversen Regulierungsanforderungen ausgelösten hohen administrativen Aufwand entsteht. Dieser zwingt Banken zur noch besseren Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette.

Kunde im Zentrum der Analyse

Für die Bayern-LB steht die langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehung und die Expertise des Kunden deutlich vor dem reinen Transaktionsansatz. Das Know-how des Kunden, seine Konzepte, Markterfahrungen, sein Track Record und seine Strategien für die jeweilige Assetklasse und den jeweiligen Standort der Immobilien tragen am meisten dazu bei, Risiken von vorne herein zu minimieren. Die Bank begleitet über ihre Stützpunkte in London, Paris und Mailand dabei auch internationale Kunden mit Finanzierungen bei ihren Investments in Deutschland und weitet generell ihre Finanzierungs- und Beratungstätigkeit im Immobiliengeschäft in den deutschen Metropolregionen aus. Standard ist auch die Begleitung deutscher Kunden an internationale Immobilienmärkte.

Die Verbindung zum Kunden und dessen Beurteilung ist von elementarer Bedeutung. Je professioneller der Kunde ist und je besser sein Geschäftsmodell analysiert und das Management geprüft werden

Der Autor

Dr. Edgar Zoller

Stellvertretender Vorsitzender des Vorstands, Bayerische Landesbank, München



kann, desto einfacher ist die Zusammenarbeit. Ein tiefes, beidseitiges Verständnis der Geschäfte ist notwendig. Die permanenten Marktveränderungen beziehungsweise kürzeren Zyklen erfordern eine immer größere Fähigkeit des Managements diesen flexibel zu begegnen. Ein derzeit sehr markantes Beispiel dafür ist die Entwicklung des Online-Handels, die grundlegende Auswirkungen auf die Konzepte der Einzelhändler hat und damit neue Anforderungen an die Entwicklung und das Management von Handelsimmobilien auslösen. Diesen Anforderungen müssen Entwickler und Betreiber von Einzelhandelsimmobilien professionell begegnen, um Risiken für ihre Investments und damit auch für die finanzierende Bank zu vermeiden.

Diejenigen Immobilienunternehmen, die auf jahrelangem Know-how aufbauen und mit ihrem erfahrenen Managementteam eine genaue Marktkennntnis vorweisen können, werden langfristig am Markt bestehen. Wesentliche Aspekte für die Bank sind dabei ein starkes eigenes Asset- und Propertymanagement beziehungsweise dass dieses zumindest über einen renommierten Partner zur Verfügung steht. Bei Projektentwicklern wird ein entsprechender Track Record unter Berücksichtigung der Größe und Komplexität des Vorhabens vorausgesetzt. Nicht zuletzt ist natürlich auch die Fähigkeit und Bereitschaft angemessenes Eigenkapital einzusetzen ein wesentliches Kriterium. Gerade eigenkapitalstarke Investoren praktizieren oft seit jeher konservative Geschäftsansätze und stellen nicht den Leverage der Finanzierung und damit die kurzfristige Renditeoptimierung in den Mittelpunkt der Überlegungen.

Bei einer Finanzierungsanfrage sollte man sich in vielerlei Hinsicht – also nicht nur rein auf das aktuelle Finanzierungsobjekt – vorbereiten. Transparenz beziehungsweise eine gute Finanzkommunikation ist dabei von größter Bedeutung und in diesem Fall ist Schweigen nur Silber und Reden Gold. Ein intensiver und regelmäßiger Austausch schafft die Basis für eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung und führt letztlich auch dazu, dass der Kunde wirklich richtig verstanden wird und umgekehrt der Kunde versteht, wie die Bank „tickt“.

So fließen die Einschätzung des Managements und die Qualität der Informationen als „soft facts“ auch stark in das Bonitätsrating des Kunden mit ein. Damit besteht ein erheblicher Einfluss auf die Finanzierungsbedingungen, aber auch

eine Differenzierung in der Kreditscheidung zwischen stärker und schwächer eingeschätzten Kreditnehmern.

Zusätzliche Qualität bekommt die Kommunikation zwischen Bank und Kunde, wenn sie mindestens einmal jährlich in Form eines Strategiegespräch erfolgt. In diesem Rahmen werden die Möglichkeiten für die weitere Entwicklung der Geschäftsverbindung einschließlich des möglichen gesamten Geschäftsvolumens und des Cross-Selling-Potenzials des Kunden (zum Beispiel Derivate, Zahlungsverkehr, M & A-Transaktionen) besprochen. Zudem können auch konkrete Rahmenparameter für im nächsten Jahr anstehende Geschäftsaktivitäten diskutiert werden. Die Ergebnisse des Gesprächs fließen dann bankintern in die Planung und den Genehmigungsprozess für den Kreditrahmen des Kunden ein. Damit gewinnt man höhere Verbindlichkeit und Schnelligkeit für die spätere Umsetzung von konkreten Geschäften.

Anforderungen an Finanzierungsobjekte

Was sind für die Bayern-LB die wichtigsten Finanzierungsanforderungen bei den bedeutendsten gewerblichen Immobilienarten (ohne Wohnen). Wesentliches Kriterium bei Büroimmobilien ist eine verkehrsgünstige Lage mit möglichst guter öffentlicher Verkehrsanbindung an einem etablierten Bürostandort. Neben einem flexiblen, kleinteiligen Nutzungskonzept (kleinste Einheiten ab etwa 400 Quadratmeter) sind eine hohe Flächeneffizienz und ausreichend Parkplätze von großer Bedeutung. Kreative Markenbildung mit guter Objektwirkung erzeugt ein hohes Maß an Aufmerksamkeit und Identifikationsmöglichkeiten für die Nutzer.

Nachhaltigkeit und Greenbuilding sind schon lange keine vermeintlich überstrapazierten Schlagworte mehr, sondern für viele Nutzer und Investoren ein hartes Kriterium für die Anmietung oder den Ankauf – besonders, wenn es um neue, sehr renommierte Objekte geht. Natürlich können angesichts des großen Altbestandes nicht alle Objekte einen zeitgemäßen Ausbaustandard (unter anderem Belichtung, Klimatisierung, Netzversorgung) haben, in der Regel muss dann aber der Mietpreis stimmen, um im Wettbewerbsumfeld trotzdem Chancen zu haben.

Im Zusammenspiel mit einem sehr aktiven und kreativen Vermietungsmanage-

ment kann man hier immer wieder auch bei auf den ersten Blick schwierigen, älteren Objekten sehr gute Vermietungserfolge beobachten. Differenziert werden Single-Tenant-Objekte gesehen. Hier kommt es nicht nur darauf an, wie lange die Miete gesichert ist, sondern auch ob die Miete marktkonform ist, ob angesichts der Objektlage und Konzeption eine Drittverwendbarkeit gegeben ist und welche Finanzierungsstruktur dem gegenüber steht.

Bei Einzelhandelsimmobilien ist hinsichtlich der Anforderungen zwischen den großen Shoppingcentern, Fachmarktzentren, SB-Märkten, Discountern und innerstädtischen Geschäftshäusern zu unterscheiden. Der stationäre Einzelhandel steht aufgrund des zunehmend starken Online-Handels, der sich längst nicht mehr nur auf Buchhandel und Elektronikartikel begrenzt, vor besonders großen Herausforderungen, die auch auf die Immobilien und Betreiber durchschlagen werden. Generell muss damit gerechnet werden, dass außer bei den begehrten High-Street-Lagen auch die Mieten unter Druck kommen.

Zu erwarten ist dies insbesondere bei Objekten mit schwächeren Qualitäten hinsichtlich Lage und Konzeption. Dennoch bleiben Einzelhandelsimmobilien ein sehr bedeutendes Finanzierungssegment für die Bayern-LB. Die Bank sieht sich hier auch aufgrund ihrer großen Expertise gut gewappnet. Die Anforderungen an einen erfolgreichen Betrieb der Immobilien werden aber steigen.

Bei Shoppingcentern wird es im Sinne der Bildung von attraktiven „Third Places“ noch mehr auf eine hohe Aufenthaltsqualität, größere und bessere gastronomische Konzepte ankommen. Der Professionalität des Centermanagements wird – nicht zuletzt wegen der Auswirkungen des Online-Handels – eine immer wichtigere Rolle in der Gestaltung und laufenden Optimierung des Mietermixes zukommen. Auch bei den Standorten werden – ausgehend von den Konsumenten – höhere Anforderungen gestellt.

Erfolgreich bleiben Top-Lagen der Großstädte sowie gute Lagen in Ober- und Mittelzentren mit hoher Strahlkraft. Die Strahlkraft definiert sich dabei nicht allein durch Kennzahlen, wie zum Beispiel der Einzelhandelszentralität, sondern auch durch Tourismus und der generellen Attraktivität einer Stadt. Bei Neufinanzierungen von Bestandsobjekten gibt die Umsatzentwicklung der letzten Jahre wichtige Aufschlüsse. Bei

Neuprojekten bedarf es eines qualifizierten Standortgutachtens.

Im Bereich von Discountern bis hin zu Fachmarktzentren kommt es auf verkehrsgünstige Lagen mit Agglomerationseffekten durch benachbarte Einzelhandelsimmobilien und auch besonders auf eine gut bemessene Parkplatzsituation an. Hier sind im Hinblick auf die Nahversorgungsfunktion auch kleinere Städte als Standort voll akzeptiert. Die Auswirkungen des Online-Handels sind hier insgesamt noch geringer. Die Vermietung an Mieter mit erfolgreichen Handelskonzepten sollte bei Projekten schon sehr weitgehend erfolgt und auch möglichst langfristig (zehn bis 15 Jahre) abgeschlossen sein.

Ein sehr geschätztes Segment stellen innerstädtische Geschäftshäuser in den Fußgängerzonen mit guten Nutzungskonzepten dar. Hier wird auch weiterhin gutes Finanzierungspotenzial aus einer sukzessiven künftigen Umnutzung eines Teils der bisherigen traditionellen Warenhäuser gesehen. Die besonderen Herausforderungen sind hier oft der Zuschnitt der Häuser und die Belange des Denkmalschutzes. Die Kalkulation der Kosten und der Vermietung sollte möglichst abgesichert sein, da gerade bei diesen Objekten die Schwankungsbreite angesichts der hohen Mieten und Verkaufsfaktoren in Toplagen sehr hoch ist.

Das Segment mit den zuletzt relativ gesehen größten Zuwächsen sind Logistikimmobilien. Der Antrieb für das Wachstum hierzulande resultiert aus der zentralen Lage Deutschlands mit seiner guten Verkehrsinfrastruktur in Europa, dem schnell wachsendem Online-Handel und den starken deutschen Automobilherstellern.

Logistik- und Hotelimmobilien

Die wesentlichen Finanzierungskriterien sind hier eine optimale Verkehrsanbindung möglichst nah an den typischen Logistikhauptkreuzen und/oder nah an großen Ballungszentren. Zusätzlich soll ein flexibles Nutzungskonzept und eine zeitgerechte Gebäudetechnik sicherstellen, dass auch für eine Zweitnutzung die entsprechende Drittverwendbarkeit besteht. Im optimalen Fall ist durch die Lage in einem entsprechenden Güterverkehrszentrum auch ein 24-Stunden-Betrieb möglich. Gerade bei Logistikimmobilien wird im Hinblick auf die großen Nutzflächen und Raumvolumina ein niedriger

Energieverbrauch für Heizen und Kühlen zu einem immer wichtigeren Faktor.

Für Hotelimmobilien ist ein Pachtvertrag – im Ausnahmefall ein Managementvertrag – mit einer etablierten Hotelkette das zentrale Kriterium. Die Bayern-LB finanziert insbesondere Businesshotels im Ein- bis Vier-Sterne-Standard. Bei Bestandsobjekten erfolgt der Blick auf den bisherigen wirtschaftlichen Erfolg der letzten drei Jahre. Bei Projekten ist in der Regel ein Nachweis des Bedarfs durch eine Feasibility-Studie eines renommierten Hotelconsulters erforderlich.

Im Bereich der Sozialimmobilien liegt das Finanzierungsengagement der Bayern-LB insbesondere bei Pflegeeinrichtungen. Hier wird aufgrund der demografischen Entwicklung und eines teilweise nicht mehr zeitgemäßen Zustands der Häuser deutliches Potenzial gesehen. Die örtliche Situation von Bedarf und Konkurrenz, aber auch des Arbeitsmarktes für Pflegekräfte ist für die Beurteilung eines neuen Pflegeheimprojektes elementar. Aufgrund der hohen sozialen Verantwortung werden besondere Anforderungen an die Professionalität von Investor und Betreiber gestellt.

Übergreifend über alle Assetklassen wird bei Projektfinanzierungen von vornherein ein großes Augenmerk auf die Beurteilung der späteren Investment-bezei-

hungsweise Exiteignung gelegt. Die Kapaldienstfähigkeit sollte bei Bestandsfinanzierungen trotz des immer noch anhaltenden Niedrigzinsniveaus auch einen Puffer für einen Zinsanstieg berücksichtigen. Weitere Finanzierungskriterien sind die Refinanzierbarkeit unter dem Einsatz von Pfandbriefen und gegebenenfalls Fördermitteln. Bei großvolumigen Finanzierungen kann die Finanzierung über ein Konsortium aus mehreren Banken dargestellt werden.

Stabiler Transaktionsmarkt erwartet

Für den Kunden, als auch für die Banken, ist unter den steigenden Regulierungsanforderungen eine aktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit notwendig, da gerade das Immobiliengeschäft in der Regel langfristiger Natur ist. Für den deutschen Immobilienfinanzierungsmarkt sieht die Bayern-LB auch künftig keine Finanzierungslücke, sodass insbesondere das mittelstandsgeprägte Klientel die erforderliche Liquidität von den Banken zur Verfügung gestellt bekommen wird. Mit dem Pfandbrief steht der Immobilienbranche ein langfristiges, stabiles Refinanzierungsinstrument zur Verfügung. Für 2014 ist mit einem weiterhin stabilen Investment- beziehungsweise Transaktionsmarkt zu rechnen.