

Schwerpunkt Pfandbriefe und Covered Bonds

Entwicklung von Immobilienfinanzierern – vom reinen Kreditgeber zum Finanzierungsmanager

Pfandbriefe sind nach wie vor eine etablierte und sehr verlässliche Refinanzierungsmöglichkeit für immobilienfinanzierende Kreditinstitute. Trotz Herausforderungen wie Regulierungsaufgaben und Wirtschaftskrisen bleibt der Pfandbrief eine Hauptrefinanzierungsquelle, die laut Autor nicht angetastet werden sollte. In den Fokus sollten seiner Meinung nach strategische Kooperationen rücken, vor allem mit Unternehmen aus der Versicherungs- und Versorgungswirtschaft, die die Immobilienmärkte in der Regel gut kennen und somit auch Chancen und Risiken einer entsprechenden Investition beurteilen können. Pfandbriefbanken wiederum entwickeln sich vom reinen Kreditgeber zum Finanzierungsmanager, der sein Wissen und den engen Kundenkontakt zur Verfügung stellt. (Red.)

Mittlerweile besitzen rund 80 Kreditinstitute in Deutschland die Pfandbrieflizenz. Für das laufende Jahr erwartet der Verband deutscher Pfandbriefbanken einen weiteren Anstieg. Die Attraktivität des klassischen Refinanzierungsinstrumentes ist also ungebrochen, und das aus gutem Grund: Seit seiner Einführung vor knapp 250 Jahren hat der Pfandbrief stets seine Belastbarkeit und seine Nachhaltigkeit unter Beweis gestellt, auch in Krisenzeiten. Der Pfandbrief ist damit ein sehr stabiles – und im Vergleich zu europäischen Covered Bonds auch günstiges – Refinanzierungsinstrument für Immobilienfinanzierer. Gleichzeitig stellen Pfandbriefe ein absolut verlässliches Anlagevehikel für Investoren dar. Die hohe Sicherheit, die diese Wertpapiere dank der zugrunde liegenden Deckung bieten, macht Pfandbriefe sehr begehrt – damals wie heute.

Aktuelle Herausforderungen

Seit einigen Jahren befinden sich die gesamte Bankenbranche und damit auch die

gewerblichen Immobilienfinanzierer im Umbruch. Da sind zum einen die durch das Rahmenwerk Basel III ausgelösten Restriktionen, die zu zahlreichen Limitierungen im täglichen Geschäft geführt haben beziehungsweise noch führen werden. Zum anderen sind neue Entwicklungen wie Negativzinsen, die vor wenigen Jahren noch unvorstellbar waren, mittlerweile Realität. Und schließlich haben sich speziell die Immobilienmärkte in den vergangenen zehn Jahren, bedingt durch die Finanz- und Wirtschaftskrise und ihre Folgen, außerordentlich stark gewandelt. So sind nicht nur Wettbewerber aus dem Markt ausgeschieden. Zu beobachten ist auch, dass sich die Anforderungen auf der Kundenseite merklich verändert haben und Investoren ihren Immobilienbestand sehr viel aktiver als in der Vergangenheit managen.

Das Kerngeschäft gewerblicher Immobilienfinanzierer lässt sich heute wie vor 100 Jahren auf einen einfachen Nenner bringen: Sie stellen Kredite für die Finanzierung von Immobilien zur Verfügung; der Kreditnehmer zahlt hierfür im Gegenzug ein Entgelt. Dieses Grundprinzip „Geld gegen Zins“ bewährt sich nach wie vor. Der klassische Kredit ist und bleibt das Ankerprodukt. Und dennoch ist es heute mehr denn je angebracht zu fragen, wie sich gewerbliche Immobilienfinanzierer positionieren sollten, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

Positionierung der Immobilienfinanzierer

Es kann festgehalten werden, dass bei aller strategischen Weiterentwicklung,

die von Banken kontinuierlich gefordert wird, die Hauptrefinanzierungsquelle nicht anzutasten ist: Der Pfandbrief ist weiterhin ein erstklassiges Instrument und ermöglicht Pfandbriefbanken, ihren Kunden im Immobilienfinanzierungsgeschäft nachhaltig wettbewerbsfähige Konditionen anzubieten.

Darüber hinaus ist die Analyse der eigenen Stärken von hoher Relevanz: Unabhängig von der speziellen Expertise, die gewerbliche Immobilienfinanzierer dank langjährigen Track Records per se mitbringen, sind vor allem ihre gewachsenen Kundenbeziehungen ein echtes Asset. Sie verfügen über den direkten Kontakt zu Kunden und haben schon bei vielen gemeinsamen Transaktionen ihre Abwicklungssicherheit und ihre Verlässlichkeit bewiesen. So entsteht aufseiten der Kunden Vertrauen und die Gewissheit, den passenden Finanzierungspartner gefunden und die Grundlage für eine langfristige Zusammenarbeit gelegt zu haben.

Alternative Finanzierungsformen

Nicht nur Beziehungen zwischen Bank und Kunde können einen Mehrwert für alle Beteiligten generieren, sondern auch Partnerschaften zwischen Finanzierern. Die Möglichkeiten für eine Zusammenarbeit sind im gewerblichen Immobilienkreditbereich vielfältig. Am bekanntesten sind die klassischen Konsortialfinanzierungen, als Club Deal oder auch als nachgelagerte Syndizierungen, bei denen zwei oder mehr Banken Objekte gemeinsam finanzieren. In den vergangenen Jahren sind allerdings verstärkt auch neue Kreditgeber in den Markt eingetreten. Besonders Unternehmen aus der Versicherungs- und Versorgungswirtschaft bieten sich hier als Partner an. Schließlich haben sie durch Direktinvestments in Immobilien Know-how aufgebaut und zeichnen sich durch eine ausgeprägte Kapitalstärke aus.

Allerdings fehlen ihnen oftmals der direkte Kundenzugang und die erforderlichen Bearbeitungskapazitäten, über die wiederum die gewerblichen Immobilien-

Der Autor



Andreas Pohl

Sprecher des Vorstands, Deutsche Hypothekbank (Actien-Gesellschaft), Hannover

finanzierer verfügen. Durch das Zusammenspiel können somit die Stärken beider Seiten verbunden werden, was wiederum auch den Finanzierungskunden zugute kommt.

Die Zusammenarbeit kann beispielsweise sowohl durch die direkte Einbindung als Syndizierungspartner oder zum Beispiel durch die Beteiligung an einem Kreditfonds erfolgen. Ebenfalls sind Modelle möglich, bei denen nachrangige Finanzierungen eine übergeordnete Rolle spielen. Stets sollten alternative Finanzierungsmodelle den unterschiedlichen Interessenslagen der Beteiligten Rechnung tragen, das heißt insbesondere dem Risikoappetit und den Rentabilitätsvorstellungen.

Strategische Kooperationen

Durch die Zusammenarbeit verschiedener Finanzierer und die Bündelung der Stärken ergeben sich für den Kunden Vorteile, da so Finanzierungen realisiert werden können, die die Akteure alleine nicht übernommen hätten. Dazu ein Praxisbeispiel: Die Deutsche Hypo hat im Herbst letzten Jahres eine strategische Zusammenarbeit mit der Bayerischen Versorgungskammer (BVK) vereinbart, bei der sich die BVK zunächst mit 500 Millionen Euro an gewerblichen Immobilienfinanzierungen der Deutschen Hypo beteiligt. Damit kann die BVK die gefüllte Deal-Pipeline und den Kundenzugang des erfahrenen Immobilienfinanzierers nutzen, womit sich für sie neue Geschäftsmöglichkeiten ergeben. Die Deutsche Hypo wiederum erzielt zusätzliche Gebühren und steht ihren Kunden zudem für deutlich höhere Finanzierungsvolumina zur Verfügung. Versicherungen, Pensionsfonds und Versorgungskammern, die selektiv finanzieren, sind in diesem Beispiel keine Wettbewerber, sondern potenzielle Partner, mit denen gemeinsam großvolumige Finanzierungen realisiert werden können.

Zudem gehen diese Akteure verstärkt auch auf das Angebot ein, über neue Modelle in die Assets der Immobilienfinanzierer zu investieren. Beispielsweise hat die Deutsche Hypo gemeinsam mit Nord-LB und Nord-LB Asset Management kürzlich ihren ersten Immobilienkreditfonds für einen institutionellen Investor aufgelegt. Der Fonds hat ein Startvolumen von 200 Millionen Euro und wird in ein diversifiziertes Portfolio von neuen Immobilienfinanzierungen der Bank investieren. Durch die Fonds-

struktur erzielt der institutionelle Investor eine im Vergleich zu anderen Anlageformen attraktive Rendite.

Innovationskraft als Finanzierungsmanager

Auf jeden Fall rückt das Thema Know-how noch stärker als bisher in den Mittelpunkt zukünftiger Immobilienfinanzierungen. Gemeint ist damit, dass das Wissen um das „Produkt Immobilie“ und die langjährige Erfahrung mit der Finanzierungsgestaltung und -ausführung eine immer zentralere Rolle spielt. Schließlich zeichnen sich gewerbliche Immobilienfinanzierungen in der Regel durch individuelle Strukturen und hohe Investitionssummen aus. Besonders in der Planungsphase, aber auch während der laufenden Finanzierung können vermeintlich kleine Details für den Erfolg oder Nichterfolg der Investition ausschlaggebend sein. Um mit allen Fragestellungen rund um die Investition professionell umgehen zu können, bedarf es langjähriger Erfahrung.

An den oben genannten Beispielen und dem „Geschäftsmodell“ Know-how zeigt sich, dass Innovationskraft das Stichwort für die Immobilienfinanzierung von morgen ist. Pfandbriefbanken entwickeln sich dementsprechend vom reinen Kreditgeber zum Finanzierungsarrangeur und -manager, der sein Wissen und den engen Kundenkontakt zur Verfügung stellt, die Prozesse in hoher Detailtiefe beherrscht und der zudem die Lizenz besitzt, Immobilienfinanzierungen in Deckung zu bringen. Darüber hinaus weisen gewerbliche Immobilienfinanzierer wie die Deutsche Hypo Expertise für Marktnischen wie Hotelfinanzierungen, Projektentwicklungen und Refurbishments auf und bieten auch damit interessante zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten.

Banken im Wandel

Die Zukunft wird weitere Veränderungen bringen. Die Märkte entwickeln sich, die Restriktionen nehmen weiter zu. Auch wenn der Grad der Veränderung nicht exakt bemessen werden kann, ein Eckpfeiler des zukünftigen Geschäftsmodells von gewerblichen Immobilienfinanzierern steht bereits fest: Der Pfandbrief wird auch in Jahrzehnten noch eine dominante Rolle bei der Refinanzierung gewerblicher Immobilienfinanzierer spielen. Sicher ist auch, dass es immer Über-

legungen geben wird, die Produktpalette von Banken zu bereichern. Und wenn dies so wie bei der aktuell zu beobachtenden Einwerbung zusätzlicher Kapitalgeber Vorteile für alle Beteiligten bietet, werden sich diese Innovationen auch nachhaltig durchsetzen.

Die immobilienfinanzierenden Banken befinden sich im Wandel: Die klassische Funktion als reine Kreditgeber verliert an Bedeutung. Der klassische Kredit bleibt zwar das Ankerprodukt. Allerdings kommt es zukünftig vermehrt darauf an, dass Banken weitere Kapitalgeber akquirieren, Finanzierungen erfolgreich strukturieren und stärker als Finanzierungsmanager agieren sowie noch mehr aus der Perspektive des Kapitalmarkt-Kunden denken. In den Fokus rücken verstärkt Kooperationen mit Unternehmen aus der Versicherungs- und Versorgungswirtschaft, die die Immobilienmärkte in der Regel gut kennen und somit auch Chancen und Risiken einer Immobilieninvestition beurteilen können. Diese neuen Marktakteure profitieren allerdings vom etablierten Kundenzugang und vom Strukturierungs- und Bearbeitungs-Know-how eines erfahrenen Immobilienfinanzierers. ■

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