

Im Gespräch

„Der Wettbewerb ist intensiv – einen Mangel an Konkurrenten können wir da nicht erkennen“

Selbstbewusst und zuversichtlich präsentiert sich die Helaba als einer der führenden Immobilienfinanzierer Deutschlands. Zwar seien mitunter deutlich steigende Preis auch in der gewerblichen Immobilienfinanzierung zu beobachten, allerdings sei der deutsche Immobilienmarkt nach wie vor in guter Verfassung. Und die Baufertigstellung sieht der Autor nach wie vor auf niedrigem Niveau, sodass nach wie vor mehr Nachfrage als Angebot herrscht. Gute Aussichten also für ein Haus, dass dank des Mixes aus ungedeckten Bankschuldverschreibungen, Retailemissionen, Pfandbriefen und Kundeneinlagen über keinerlei Refinanzierungsprobleme klagen muss. Der Rückgang des Neugeschäftes im ersten Halbjahr sei geplant gewesen, die Ertragsziele werde man trotz Margendrucks erreichen.

I&F „Blasen-Gefasel“ ist der aktuelle Immobilien-Report Ihres Hauses überschrieben: Heißt das, die Warnungen sind alles bloß Übertreibung?

Keineswegs unterschätzen wir die Gefahren, die langfristig von der extrem expansiven Geldpolitik und den sehr niedrigen Zinsen ausgehen. Allerdings sehen wir momentan keine Blase am deutschen Immobilienmarkt. Erhitzungserscheinungen in einigen Teilmärkten des Wohnungsmarktes sind hingegen nicht zu übersehen.

Die Historie von Finanzmarktblasen zeigt aber, dass vorab nicht feststellbar ist, wann genau ein Preisanstieg noch fundamental gerechtfertigt ist und wann die spekulative Preisbildung beginnt. Daher wundert es eher, wie viele Fachleute sich aufgerufen fühlen zu betonen, dass es keine Blase gibt und geben wird. Bislang dürfte der Preisanstieg bei Wohnimmobilien in den deutschen Ballungszentren noch weitgehend fundamental begründet sein.

Zur Person



Jürgen Fenk

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

I&F Stellen Sie in Ihrem Geschäft, der gewerblichen Immobilienfinanzierung ähnliche Tendenzen fest, gibt es auch hier an den Top-Standorten Preisübertreibungen?

Das anhaltend sehr niedrige Zinsniveau und der Mangel an Anlagealternativen sorgen für eine hohe Attraktivität der Assetklasse Immobilien bei Investoren. Die hohe Nachfrage nach Core-Objekten bei gleichzeitig begrenztem Angebot hat am Investmentmarkt teilweise zu deutlich steigenden Preisen geführt. Eine generelle Überhitzung sehe ich aber auch am gewerblichen Immobilienmarkt noch nicht.

I&F Wie schätzen Sie insgesamt die Lage auf dem deutschen Immobilienmarkt in der gewerblichen Immobilienfinanzierung ein?

Der deutsche Immobilienmarkt ist in guter Verfassung. Dazu tragen die im europäischen Vergleich günstige Konjunktur, ein spürbarer Beschäftigungsanstieg, eine vor allem in den Ballungszentren wachsende Bevölkerung und der verbesserte Konsum bei. Von der guten fundamentalen Lage profitiert auch die Helaba als einer der führenden gewerblichen Immobilienfinanzierer.

I&F Ist mit zunehmendem Wettbewerb um die 1A-Objekte an B-Standorten zu rechnen?

Diese Entwicklung vollzieht sich bereits. Angesichts des knappen Angebots an Core-Objekten hat sich der Risikoappetit so mancher Anleger inzwischen erhöht.

Dies lässt mehr und mehr Investoren verstärkt nach 1A-Objekten in B-Standorten, aber auch nach B-Objekten in A-Standorten Ausschau halten. Dieser Prozess wird sich bei unverändertem Kapitalmarktumfeld fortsetzen.

I&F Wen treffen Sie in Ihrem Geschäftsfeld als Wettbewerber an – die üblichen Verdächtigen oder zunehmend auch Versicherungen oder wieder Ausländer?

Grundsätzlich sind inzwischen wieder fast alle Banken im Geschäft, die sich im Zuge der Finanz- und Staatsschuldenkrise zumindest zeitweise zurückgezogen hatten. Das heißt andere Landesbanken genauso wie Hypothekenbanken, Geschäftsbanken und Sparkassen. Und natürlich auch verschiedene Auslandsbanken. Im Markt aktiv sind auch die sogenannten Nichtbanken wie Versicherungen und Pensionsfonds, mit denen wir ebenfalls zusammenarbeiten. Aus meiner Sicht haben sie aber ein weniger starkes Gewicht als ihnen teilweise nachgesagt wird.

I&F Gibt es in Deutschland inzwischen zu wenige Immobilienbanken, um die Nachfrage zu befriedigen?

Eine Kreditklemme am deutschen Immobilienmarkt hat es selbst in der heißen Phase der Finanzkrise nicht gegeben und gibt es auch heute nicht. Einige Banken, die sich vorübergehend zurückgehalten hatten, sind mittlerweile wieder da – aus dem Inland, aber auch aus dem Ausland. Der Wettbewerb am Finanzierungsmarkt ist intensiv – einen Mangel an Konkurrenten können wir da nicht erkennen.

I&F Wie läuft die Zusammenarbeit mit den Sparkassen? Steigen hier die Ansprüche an Ihr Haus?

Als Partner oder Arrangeur von Club Deals und auch als Underwriter mit nachträglicher Syndizierung von Darlehensteilen gilt unser besonderes Augen-

merk auch den Sparkassen in Deutschland. Ihnen bietet die Helaba über die Syndizierung die Möglichkeit, ihre immobilienbezogenen Kreditportfolios deutschlandweit zu diversifizieren.

I&F Welche Rolle können neue Finanzierungsformen wie beispielsweise die Kreditfonds spielen?

Die Rolle dieser Finanzierer jenseits des Bankensektors wird für Deutschland häufig überschätzt. Während sie in anderen Ländern wie den USA oder Großbritannien durchaus eine größere Bedeutung haben, sind die Finanzierungsvolumina hierzulande immer noch sehr überschaubar. Daran dürfte sich in den kommenden Jahren kaum etwas ändern. In Deutschland arbeiten wir bereits länger mit diesen Non-Banks zusammen.

I&F Es wird viel gebaut, beispielsweise hier in Frankfurt, ist der Markt langsam voll in den Metropolen oder besteht immer noch Nachholbedarf – wie schätzen Sie im Bürosegment Leerstandsquoten ein, Renditen, Mieten?

Die Bautätigkeit war während der Finanzkrise drastisch eingebrochen und erholt sich seitdem von sehr niedrigem Niveau. Sie dürfte am deutschen wie auch am europäischen Büromarkt immer noch unter dem langjährigen Durchschnitt liegen.

Baubedarf besteht eigentlich immer, bei zunehmend älterem Gebäudebestand zumindest in der Revitalisierung. In den führenden deutschen Bürozentren gehen die Leerstände im Schnitt leicht zurück und es besteht ein leichtes Mieterhöhungspotenzial in Spitzenlagen. Die Nettoanfangsrenditen werden wohl zunächst auf dem erreichten niedrigen Niveau verharren.

I&F Wie sieht es im Ausland aus – wo bieten sich interessante Investitionsmöglichkeiten?

In unseren Kundengesprächen stoßen wir auf ein grosses Interesse an

einer Risikostreuung, aber auch an Verbreiterung der Chancenbasis mit internationalen Engagements. Das gilt für die USA, wo die Märkte weiter im Aufwind sind, insbesondere in den sogenannten „Gateway Cities“, und wo die Spitzenmieten weiter steigen. In manchen Städten, etwa San

Francisco, dürfte das Steigerungspotenzial aber weitgehend ausgeschöpft sein.

In Europa nimmt das Interesse für Investitionen vor allem in London und Stock-

holm weiter zu, für die Assetklassen Retail und Logistik jeweils auch landesweit. In Frankreich ist die Entwicklung im gesamtwirtschaftlichen Kontext derzeit eher verhalten, wobei die guten Lagen im Großraum Paris nach wie vor sehr begehrt sind. Hier spielt auch die Größe und Liquidität dieses Marktes eine Rolle, was für internationale Investoren wichtig ist. In Zentral- und Osteuropa hat vor allem Polen einen festen Platz erreicht, der weiteres Potenzial bietet.

„Die Rolle von Finanzierern jenseits des Bankensektors wird für Deutschland überschätzt.“



**expo
real**

Besuchen Sie uns
auf der Expo Real!
Stand Nr. C1.310

TEAMS WORK.

Gemeinsam zum Erfolg. Erfolgreiche Immobilien wie die Tanzenden Türme brauchen funktionierende Teams. Entwickelt und realisiert von der STRABAG Real Estate GmbH sowie betrieben von der STRABAG Property and Facility Services GmbH wurde das Tango tanzende Hochhaus 2014 mit dem MIPIM- und Immobilienmanager-Award ausgezeichnet.

Von der Planung über die Realisierung bis hin zum Betrieb stehen unsere interdisziplinären Teams auch Ihnen zur Verfügung. Lassen Sie uns über Ihre eigene Erfolgsgeschichte sprechen: Besuchen Sie uns auf der Expo Real in München, Stand C1.310.

www.strabag-pfs.de, www.strabag-real-estate.com



STRABAG
TEAMS WORK.

I&F Wie refinanziert sich eine Helaba?

Im Unterschied zu manch anderem Wettbewerber haben wir den Vorteil, keine reine Immobilienbank zu sein. Unsere Immobilienfinanzierung ist vielmehr eingebettet in das Geschäftsmodell einer integrierten Universalbank mit starker Einbindung in die Sparkassenorganisation. Uns steht damit ein breit diversifizierter Refinanzierungsmix aus ungedeckten Bankschuldverschreibungen, Retailemissionen für das Privatkundengeschäft der Sparkassen, Pfandbriefemissionen sowie Kundeneinlagen des Retailgeschäftes zur Verfügung. Diese breite Refinanzierungsbasis betrachten wir unter qualitativen Gesichtspunkten durchaus als Refinanzierungsvorteil der Helaba.

I&F Sind Sie hinsichtlich einer Belebung des Verbriefungsmarktes zuversichtlich gestimmt, und welche Bedeutung hätte das für die Helaba?

„Der Pfandbrief wird aufgrund seiner Qualität auch zukünftig attraktiv bleiben.“

Für die Helaba haben Verbriefungen nie eine geschäftspolitische Rolle gespielt. Wir sind traditionell eine Relationship-Bank. Und diesen geschäftspolitischen Ansatz werden wir auch in Zukunft fahren. Entsprechend positiv stehen wir deshalb dem Instrument der Syndizierung gegenüber. Die Syndizierung ermöglicht uns, Objekte mitzufinanzieren,

die wir vom Volumen her nicht allein in die Bilanz nehmen möchten. Wir platzieren einen Teil des

Volumens an andere Banken, Sparkassen oder Nichtbanken aus, behalten aber den Hauptteil des Risikos in den eigenen Büchern. Damit bleiben wir auch ganz im Sinne unserer Geschäftsphilosophie der erste Ansprechpartner für unsere Kunden.

I&F Welche Perspektiven hat der deutsche Pfandbrief?

Der Pfandbrief wird aufgrund seiner Qualität auch zukünftig attraktiv bleiben. Zwar schrumpfte das Pfandbriefvolumen in den vergangenen Jahren aufgrund von Bilanzsummenverkürzungen der Banken. Gleichwohl ist der Pfandbriefmarkt gemessen am ausstehenden Gesamtvolumen mit 452 Milliarden Euro Ende 2013 weiterhin der größte Covered-Bond-Markt. Gleichzeitig belegt der Anstieg der aktiven Emittenten auf ungefähr 70, darunter fast die Hälfte Sparkassen, dass der Pfandbrief unverändert als ein bedeutendes Refinanzierungsinstrument genutzt wird.

Wir gehen davon aus, dass die zunehmende Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen das Volumen der Hypothekendarlehen mittelfristig wieder steigen lassen wird. Bedingung für eine unveränderte hohe Nachfrage seitens institutioneller Investoren bleibt jedoch eine unverändert günstige Regulierung. Dafür gilt es die Qualität des Pfandbriefs zu bewahren.

I&F Wie sehr behindern regulatorische Anforderungen insgesamt das Geschäft? Welche Geschäfte machen Sie heute nicht mehr?

Wir fahren in unserem Immobiliengeschäft bekanntermaßen einen konservativen Risikokurs. Deshalb ergeben sich

für uns aus den neuen regulatorischen Anforderungen auch keine spezifischen Erschwernisse.

Mit Blick auf die Gesamtbank belasten uns wie alle anderen Banken aber natürlich die regulierungsbedingten Mehrkosten. Diese Kosten, darunter die höheren Eigenkapitalkosten, fließen bei uns in die Kalkulation jedes einzelnen Geschäfts ein. Geschäfte, die diese betriebswirtschaftlichen Anforderungen nicht erfüllen, werden wir auch in Zukunft meiden.

I&F Sind Sie mit dem bisherigen Jahresverlauf zufrieden – der Immobiliensektor ist eine der Ertrags Säulen des Helaba-Konzerns, wie werden Sie im laufenden Jahr insgesamt abschneiden?

Nach 4,4 Milliarden Euro im ersten Halbjahr steuern wir für das Gesamtjahr ein Neugeschäft von um die 8,0 Milliarden Euro an. 2013 waren es 8,7 Milliarden Euro. Wir haben uns für 2014 bewusst etwas weniger vorgenommen, und ich sehe mit Blick auf den Wettbewerb und unseren Risikoappetit auch keinen Grund, diese Planung nach oben oder unten zu revidieren. Auch auf der Ertragsseite werden wir trotz des zunehmenden Margendrucks unsere Ziele erreichen.

I&F Sie haben jüngst den „Marken-Diamanten“ des European Real Estate Brand Institute EUREB als wertvollste Immobilienmarke in der Kategorie Bank erhalten: Ist das nur nice-to-have oder hilft eine solche Auszeichnung auch im Geschäft?

Auch wenn man das nicht messen kann, bin ich davon überzeugt, dass ein solcher Award auch das Geschäft unterstützt. Die Auszeichnung, die Sie ansprechen, beruht übrigens nicht auf der Entscheidung einer Jury, sondern ist Ergebnis einer empirischen Marktfor schungsstudie, für die rund 12 000 Experten befragt wurden. Dies macht sie in meinen Augen besonders wertvoll und glaubwürdig.

Beilagenhinweis

Dieser Ausgabe liegt ein Prospekt von FLOWFACT AG, Köln, bei.

DHB Düsseldorf Hypothekendarlehenbank

Ihr Partner für gewerbliche Immobilienfinanzierung

Besuchen Sie uns auf der **EXPO REAL** Stand C1.113

Handel, Logistik, Wohnen, Hotel, Parken, Büro

Terminvereinbarung: +49 (0)211 867 20 100