

## Leitartikel

## Das leise Ende der Eurohypo



Philipp Otto

Es war einmal eine große und stolze Bank. Kaum eine spannende Immobilienfinanzierung ging an ihr vorbei. Sie beherrschte die Kapitalmärkte nach Belieben mit ihren Emissionen. Sie stand für das Thema Pfandbrief. Sie war der Zusammenschluss der Hypothekenbank-Töchter aller drei Frankfurter Großbanken – damals waren es noch drei. In ihr steckten fast zehn Institute und damit ein großes Stück Realkreditgeschichte: Die Frankfurter Hypo und die Centralboden von der Deutschen Bank zum Beispiel. Und die Rheinische von der Commerzbank. Und allein von der Dresdner über die Deutsche Hyp und die Pfälzische rund ein halbes Dutzend weiterer. All das war einmal. Und all das ist nun selbst Geschichte. Denn ganz still verkündete die Commerzbank, zum Schluss alleiniger Eigentümer, Mitte Mai dieses Jahres die erfolgreiche Abwicklung der Hypothekenbank Frankfurt AG: „Die Commerzbank hat die vollständige Abwicklung ihrer 100-prozentigen Tochtergesellschaft Hypothekenbank Frankfurt AG (HF), ehemals Eurohypo AG, durchgeführt. Die Portfolios der HF aus den Bereichen private Kunden, gewerbliche Immobilien- und Staatsfinanzierung wurden über das Pfingstwochenende auf die Commerzbank AG übertragen. Die HF wird nun in die Servicegesellschaft LSF Loan Solutions Frankfurt GmbH umgewandelt. Aufgabe der LSF ist es, das auf die Commerzbank AG übertragene Portfolio an gewerblichen Immobilienkrediten im Auftrag der Commerzbank weitestgehend eigenverantwortlich zu bearbeiten und weiterhin abzubauen.“ Knapp 130 000 CRE- und Retail-Kunden und mehr als 100 000 Verträge wurden im Rahmen einer Datenmigration von der HF auf die Commerzbank AG übertragen. Die HF/Eurohypo hat ihre Banklizenz zurückgegeben und sich auch aus dem vdp zurückgezogen.

Dieser endgültige Schritt ist für alle Banken-Romantiker und Pfandbrief-Liebhaber natürlich mit ein bisschen Trauer verbunden. Aber er ist nur konsequent und war schon lange absehbar. Bereits 2012 hatte der Vorstand der Commerzbank beschlossen, sich aus der gewerblichen Immobilienfinanzierung sowie dem Staatsfinanzierungsgeschäft zurückzuziehen und vorhandene Darlehensbestände wertschonend abzubauen – kaum sieben Jahre, nachdem der damalige Commerzbank-Chef die frühere Hypothekenbank-Tochter von Deutscher, Dresdner und Commerzbank ganz vereinnahmt hatte. Stolz sprach er damals von einer Akquisition, die für die Commerzbank „die weitaus größte der letzten 50 Jahre“ darstelle und einem „Quantensprung“ gleichkomme. Er sah die Commerzbank, durch den Deal plötzlich nicht mehr die kleinste, sondern die zweitgrößte deutsche Großbank, als „führende Geschäftsbank auf dem Inlandsmarkt“. 4,56 Milliarden Euro ließ Müller sich die Eurohypo kosten, die er auch als „Giftpille“ gegen eventuelle Übernahmeavancen verstanden wissen wollte.

Doch die Finanzkrise hat schonungslos offengelegt, dass nicht alle in der Eurohypo verschmolzenen Hypothekenbanken blitzsauber in die Fusion gegangen sind, geschweige denn über ein tragfähiges Geschäftsmodell verfügten. Vor allem die riesigen Kapitalmarkttröder der ehemaligen Schuppli-Banken in Düsseldorf und Essen rächten sich nun. Allein in den Jahren 2008 bis 2010 liefen bei der Eurohypo Verluste in Höhe von fast drei Milliarden Euro auf, da der Großteil der Staatsanleihe-Bestände in deren Büchern stand. Die Commerzbank musste milliardenschwer mehrfach den Wert der Tochter berichtigen und hätte enorm Kapital zuschießen müssen, um ein Überleben garantieren zu können. Das konnte und wollte man sich nicht leisten, auch wenn die klassische gewerbliche Immobilienfinanzierung natürlich weiterhin gut zum neuen, auf Privat- und Firmenkunden ausgerichteten Geschäftsmodell gepasst hätte.

Kritiker des deutschen Spezialbankenprinzips mögen das endgültige Aus als weiteren Beleg dafür sehen, dass das „Monoliner“-Geschäftsmodell angesichts der gegenwärtigen Rahmenbedingungen endgültig ausgedient hat. Das mag etwas verfrüht sein. Denn sowohl die reine gewerbliche wie private Immobilienfinanzierung als auch die Pfandbriefrefinanzierung erweisen sich immer noch als tragfähig und nützlich. Das sieht auch die Commerzbank so: „Hypothekendarlehen und öffentliche Pfandbriefe bilden auch künftig einen festen Bestandteil bei der langfristigen Refinanzierung der Commerzbank“, heißt es in der Pressemitteilung. Warum aber gleichzeitig in der Commerzbank eine neue Abteilung für die gewerbliche Immobilienfinanzierung aufgebaut wird und Wettbewerber schon von einigen Begegnungen im Markt berichten, versteht man nicht so ganz. Für die Eurohypo kommt das alles sowieso zu spät.