



## EXPO REAL-SPECIAL

## FRAGE AN MARCUS BUDER: WIE ENTWICKELT SICH DER FINANZIERUNGSWETTBEWERB AM BERLINER IMMOBILIENMARKT?

Die aus Sicht von Investoren und Projektentwicklern erfreuliche Antwort lautet kurzum: Der Wettbewerb ist intensiv. Am Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen tummeln sich außerordentlich viele Anbieter. Da sind zum einen die lokalen Platzhirsche unter den Kreditinstituten. Hinzu kommen die überregional tätigen Geschäfts-, Hypotheken- und Landesbanken, die schon seit Jahrzehnten am Berliner Markt aktiv sind. Auch ausländische Kreditinstitute sind immer stärker anzutreffen. Zudem beobachten wir ortsfremde Regionalinstitute, die ihre Kunden in die Hauptstadt begleiten. Und zu guter Letzt gibt es ein stetig größer werdendes Finanzierungsangebot seitens alternativer Fremdkapitalgeber, beispielsweise von Versicherungen, spezialisierten Kreditfonds oder innovativen Instrumenten wie Crowdlending.

Für diese Anziehungskraft Berlins dürften nicht gerade besonders hohe Verzinsungen verantwortlich sein. Die Zinsen liegen zumindest bei Core-Objekten – nicht zuletzt wegen des harten Wettbewerbs – im deutschlandweiten Vergleich auf einem eher niedrigen Niveau. Auch besonders hohe Margen lassen sich an der Spree nicht erzielen. Ein und derselbe Markt lockt die einzelnen Akteure vielmehr aus ganz unterschiedlichen Gründen an.

### Große Projektvolumina und relativ hohe Fremdkapitalanteile

Die alternativen Fremdkapitalgeber beispielsweise profitieren im Wesentlichen von drei Entwicklungen. Erstens nutzen

sie die regulatorischen Vorteile gegenüber dem stark regulierten Bankensektor. Zweitens kommt ihnen die anachronistische Verordnung zur Ermittlung der offiziellen Beleihungswerte zugute, die Beleihungen im höheren LTV-Bereich für regulierte Kreditinstitute verteuert. Und drittens wurden manche Angebote wie etwa Crowdfinanzierungen erst durch den digitalen Fortschritt möglich.

Diese Entwicklungen gelten deutschlandweit. Aber die Auswirkungen sind – neben wenigen anderen Städten in Deutschland – in Berlin besonders deutlich zu spüren. Denn nur dort sind jene Immobilien und Projektentwicklungen zu finden, mit denen alternative Anbieter genügend begeisterte Investoren finden. Dabei handelt es sich um große Projektvolumina und vergleichsweise hohe Fremdkapitalanteile, da in Berlin nicht mit sinkenden Immobilienwerten gerechnet wird.

Ausländische Kreditinstitute wiederum suchen den sicheren Hafen, den der deutsche und speziell der Berliner Immobilienfinanzierungsmarkt bieten. Die niedrigen Margen sind zugleich Ausdruck einer entsprechenden Risikoeinschätzung. Sowohl im Büro- als auch im Wohnimmobilienmarkt Berlins liegen die Leerstandsquoten bei unter zwei Prozent. Der Zuzug nach Berlin hält ungebrochen an. Und im Vergleich zu anderen Metropolen sind die Mieten trotz starker Anstiege noch moderat. Deutschland bietet einen stabilen Rechtsrahmen und eine sichere Währung. Und der Berliner Transaktionsmarkt ist groß genug, um notfalls einen schnellen Exit zu akzeptablen Konditionen herbeiführen zu können.

Spannend ist auch, dass sich vermehrt ortsfremde Regionalbanken für ihre Kundschaft an Immobilienfinanzierungen in der Hauptstadt wagen. Viele von ihnen weisen sehr hohe Einlagenüberhänge auf: Die Kunden vertrauen ihnen höhere Einlagen an, als sie auf der anderen Seite als Kredite in ihrer Region vergeben können. Viele dieser Institute suchen deshalb nach neuen Wegen, die eigene Kreditver-

gabe zu erhöhen, ohne unbeherrschbare Risiken einzugehen. Immobilienfinanzierungen in den größten deutschen Städten – allen voran Berlin – werden dabei von vielen als interessante Möglichkeit bewertet. Hinzu kommt, dass regional tätige Kreditinstitute oft bereits stark in ihrer Heimatregion engagiert sind. Die Folge können Klumpenrisiken sein, sollte beispielsweise ein bedeutender regionaler Arbeitgeber in Schwierigkeiten geraten. Gewerbliche Immobilienfinanzierungen in Berlin werden daher immer stärker auch als Diversifizierungsmöglichkeit betrachtet. Zumal dort Gebäudetypen und Projektgrößen anzutreffen sind, die man außerhalb einer Handvoll deutscher Städte – wenn überhaupt – nur schwer finden können. Finanzierungsvolumina im dreistelligen Millionenbereich sind in Kleinstädten oder im ländlichen Raum die absolute Ausnahme.

### Zusammenarbeit mit Ortskennern ist unerlässlich

In jedem Fall ist aber die Zusammenarbeit mit einem gut vernetzten Ortskenner unerlässlich. Das gilt bei der Suche nach attraktiven Finanzierungsoptionen genauso wie bei der Zusammenarbeit mit örtlichen Projektentwicklern und erleichtert die Einschätzung von Risiken und einer angemessenen Bepreisung. Bei großvolumigen Finanzierungen kann man mit Konsortien zudem jene Klumpenrisiken vermeiden, denen man im Heimatmarkt ausweichen wollte. Außerdem erweist es sich als hilfreich, wenn bei Finanzierungen zwei Institute mit demselben Blick auf Risiko und Ertrag an Bord sind.

Für Projektentwickler und Investoren bleibt die erfreuliche Erkenntnis: Das Finanzierungsangebot am Berliner Immobilienmarkt ist so groß und vielfältig wie nie zuvor. Für annähernd jedes Projekt lassen sich passgenaue Strukturierungen zu attraktiven Konditionen finden. Nach meiner Beobachtung nimmt der Wettbewerb eher noch zu als ab. Es bleibt also spannend. ■

DER AUTOR

### MARCUS BUDER

Bereichsleiter  
Gewerbliche Immobilienfinanzierung,  
Berliner Sparkasse,  
Berlin

