

## INTERNATIONALES IMMOBILIENGESCHÄFT

## „DIE LAGE IST NOCH ERSTAUNLICH STABIL“

Die Hamburg Commercial Bank (HCOB) hat mit Blick auf die konjunkturelle Entwicklung bereits vor Ausbruch der Corona-Krise ihr Neugeschäft in der gewerblichen Immobilienfinanzierung zurückgefahren und ihr Portfolio reduziert. Auch dank dieser risikobewussten Strategie gab es bisher bei den Immobilienfinanzierungen keine Ausfälle, wie Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden bei der HCOB, im Interview mit „Immobilien & Finanzierung“ verrät. Die Assetklassen haben sich in der Pandemie derweil bekanntlich sehr unterschiedlich entwickelt – und bei der Erholung wird es seiner Einschätzung nach ebenso sein. Für das laufende Jahr plant der Spezialfinanzierer aus Hamburg wieder mehr Neugeschäft und hat dabei auch die ESG-Kriterien fest im Blick. Red.

**Herr Axmann, wie schätzen Sie die derzeitige konjunkturelle Großwetterlage ein? Die deutsche Wirtschaft ist derzeit dank staatlicher Hilfen und Insolvenzaussetzung noch dick in Watte gepackt. Droht hier in der zweiten Jahreshälfte Ungemach?**

Die Lage ist noch erstaunlich stabil. Nach einem Jahr Pandemie haben wir im Grunde noch immer keine coronabedingten Ausfälle zu verzeichnen. In etlichen Branchen, beispielsweise in der Hotellerie und in der Gastronomie, wird es jedoch weiter zunehmende Liquiditätsprobleme geben, wenn die vorhandenen Reserven aufgebraucht sind und die Staatshilfen auslaufen.

Auch die Zahl der Insolvenzen wird in der zweiten Jahreshälfte vermutlich zunehmen, wenn das Moratorium im Mai ausläuft. Gleichwohl gehen wir für die kommenden Monate von einer relativ schnellen konjunkturellen Erholung aus, vor allem aufgrund von Aufholeffekten.

**Gilt diese positive Einschätzung auch für die (gewerblichen) Immobilienmärkte?**

Ja, unsere positive Einschätzung gilt auch für die Immobilienmärkte – aber hier ist die Assetklasse entscheidend: Wohnen und Lo-

gistik sind die Gewinner der Krise, ebenso der Lebensmittel-dominierte Einzelhandel. Bei Wohnimmobilien steigen die Preise und Mieten nach wie vor, ebenso bei Logistikobjekten. Verlierer der Krise sind ganz klar die Einkaufszentren, da die Pandemie die schon zuvor bestehenden Probleme im Retail – Stichwort Internethandel – noch einmal beschleunigt.

Der Hotelsektor hingegen wird nach unserer Einschätzung nach der Krise an die Zeit vor Corona anschließen können, wobei wir den Zeithorizont hier bei bis zu drei Jahren sehen. Die Ferienhotels in Deutschland werden sich schneller erholen, bei großen Tagungs- und Businesshotels wird es wohl länger dauern, da Videokonferenzen sich als gute Alternative gezeigt haben. Spannend wird, inwieweit sich im Bürobereich die Flächenachfrage mit Blick auf die veränderte Arbeitswelt durch mobiles Arbeiten und Homeoffice entwickelt.

**Wie bewerten Sie in diesem Zusammenhang die bisherige Krisenpolitik der EZB?**

Die EZB sorgt mit ihrer sehr lockeren Geldpolitik weiterhin für ein historisch niedriges Zinsniveau. Dadurch drücken die Schulden weniger und Staaten sowie Unternehmen profitieren davon. Andererseits werden in vielen Bereichen notwendige strukturelle Bereinigungen enorm verzögert.

**Halten Sie signifikant höhere Inflationsraten über einen längeren Zeitraum für ein realistisches Szenario? Und welche Folgen hätte das für die Immobilienmärkte?**

Ob und wann die „klassische“ Inflation kommt, ist aktuell nicht abschätzbar. Im Moment sieht es nicht danach aus. Sollte allerdings das viele Gesparte der Deutschen auf den Markt kommen, würde auch das eine inflationäre Entwicklung beflügeln. Bei Immobilien hingegen erleben wir eigentlich schon seit zehn Jahren eine „Asset-Inflation“, nur wird diese nicht im Warenkorb zur Ermittlung der Preisentwicklung abgebildet.

Es gab Preissteigerungen im zweistelligen Prozentbereich an den Immobilienmärkten, befördert durch die politisch niedrig gehaltenen Zinsen und dem damit fehlenden dämpfenden Effekt durch höhere Kapitalkosten.

**Die Hamburg Commercial Bank hat sich 2020 merklich zurückgehalten: Gerade einmal 0,8 Milliarden Euro an gewerblichen Immobilienkredi-**

**„Unsere Vorsicht im Jahr 2020 und das bewusst reduzierte Neugeschäftsvolumen waren genau richtig.“**

**ten wurden neu ausgereicht; 2019 waren es mit gut 4 Milliarden Euro etwa fünfmal so viel. War das in der Rückschau vielleicht sogar zu viel Zurückhaltung?**

Nein, unsere Vorsicht im Jahr 2020 und das bewusst reduzierte Neugeschäftsvolumen waren genau richtig. Wir haben bereits vor Ausbruch der Pandemie eine weniger volumengetriebene Geschäftsstrategie verfolgt und zurückhaltend agiert, um die Struktur unseres Portfolios zu verbessern und profitabler zu werden. Beim selektiven Neugeschäft und auch bei den rund 3 Milliarden Euro Prolongationen haben wir unsere Margen signifikant erhöhen können.

Die Zurückhaltung im vergangenen Jahr war zudem ein notwendiger und strategisch sinnvoller Schritt, um die Bilanzsumme zu verringern und die Eigenkapitalquote zu erhöhen. Damit haben wir jetzt unter anderem Spielraum für Neugeschäft, auch und gerade unter verschärften Bedingungen im Zuge von Basel III/IV.

ZUR PERSON

**PETER  
AXMANN**

Leiter Immobilienkunden,  
Hamburg Commercial  
Bank AG, Hamburg



## Wie sind Ihre Planungen für das Neugeschäft im aktuellen und im kommenden Jahr?

Im aktuellen Jahr rechnen wir mit einer Verdreifachung des Neugeschäfts im Vergleich zu 2020 auf rund 2 Milliarden Euro. Wichtiger als Quantität aber bleibt die Qualität. Wir werden auch künftig nur Geschäft abschließen, das unseren strikten Risiko- und Ertragsanforderungen entspricht.

**„Den Auslandsanteil wollen wir bis 2023 vorsichtig auf etwa 20 Prozent ausbauen.“**

## Denken Sie, die Corona-Pandemie wird den Finanzierungs- markt für gewerbliche Immobilien nachhaltig verändern? Etwa, indem der Anteil von Nichtbanken signifikant steigt?

Bereits heute sind Banken und Nichtbanken in der Immobilienfinanzierung aktiv und das wird auch künftig so sein. Durch die Pandemie und die intensivere Regulierung im Zuge von Basel III/IV werden viele Banken jedoch in den nächsten Jahren zurückhaltender finanzieren.

Diese Lücke werden alternative Finanzierer versuchen zu füllen. Für Versicherungen, Family Offices et cetera ist es ein naheliegender Schritt, sogar auch Senior Tranchen oder Whole Loans anzubieten.

Nichtbanken unterliegen weniger Regularien und Kontrollen und können daher flexibler und mit weniger Administrationsaufwand agieren. Andererseits können durch geringeres Know-how und offensivere Kreditstrukturen auch Risiken entstehen – mit negativen Folgen für den Kapitalmarkt, die durch die strenge Bankenregulierung eigentlich verhindert werden sollten.

## Inwieweit erweist sich die Pandemie als Stresstest für Ihr Bestandsportfolio?

Unser Portfolio hat sich auch in der Corona-Pandemie als sehr widerstandsfähig erwiesen. Wir haben sämtliche Objekte in den kritischen Assetklassen in den vergangenen Monaten neu bewertet. Das hatte teilweise Rückgänge in den Marktwerten und Ratingverschlechterungen zur Folge, hat aber bisher nicht zu Ausfällen

geführt. Für die Einzelfälle, in denen es bei Kunden pandemiebedingt zu Liquiditätsengpässen kam, haben wir gemeinsam partnerschaftliche Lösungen gefunden.

## Wird sich an der Zusammensetzung Ihres Portfolios pandemiebedingt etwas Wesentliches ändern?

Wir beschäftigen uns weiterhin mit allen Assetklassen, wobei wir uns bei Shoppingcentern und Hotels zu rückhalten, da hier auch die Spätfolgen von Corona noch eine Rolle spielen können. Der größte Teil unseres Finanzierungsportfolios wird weiterhin auf Büro und etwas weniger auf Wohnen entfallen. Auch Logistikimmobilien finanzieren wir weiterhin gern.

## In welchem Verhältnis stehen Neubau und Bestand beziehungsweise Inland und Ausland bei den von Ihnen finanzierten Immobilien, wo sehen Sie da Ihre Schwerpunkte?

Die Finanzierung von Projektentwicklungen zählt zu unseren Kernkompetenzen, da wir hier über jahrzehntelange Expertise verfügen. Unser Fokus liegt auf Wohnen, Büro und Logistik, und hier wiederum auf den deutschen Top-7-Standorten und den zugehörigen Metropolregionen. Daneben finanzieren wir Immobilienbestände sowie Refurbishments, wobei wir besonderes Know-how bei der Strukturierung und Syndizierung komplexer Finanzierungen haben.

Der Auslandsanteil unseres Bestandsportfolios liegt derzeit bei rund sieben Prozent. Diesen Anteil wollen wir bis 2023 vorsichtig auf etwa 20 Prozent ausbauen. Dabei konzentrieren wir uns auf die benachbarten europäischen Länder, beispielsweise die Niederlande oder die Metropolregion London.

## Büro ist traditionell Ihre wichtigste Assetklasse. Wie bewerten Sie die derzeit kontrovers geführte Homeoffice-Debatte?

Die Möglichkeit im Homeoffice zu arbeiten wird sich sicherlich auf die Büronutzung auswirken, allerdings weniger

stark, als man zu Beginn der Pandemie gedacht hat.

Nicht jeder Mitarbeitende hat die Möglichkeit, zuhause in Ruhe und mit entsprechendem Platz zu arbeiten, zudem fühlen sich viele Kolleginnen und Kollegen in den eigenen vier Wänden von ihrem Team isoliert. An zwei, drei Tagen in der Woche ist Homeoffice vorstellbar, aber zu 100 Prozent sehe ich längerfristig nicht.

Vielleicht wird es in Zukunft weniger Einzelarbeitsplätze, dafür aber mehr Gemeinschafts- und Teamarbeitsfläche geben. Die von den einzelnen Unternehmen nachgefragten Büroflächen werden vielleicht kleiner, aber eine gute Lage wird weiterhin wichtig sein.

In dem Zuge wird es tendenziell mehr Mieter in einem Bürokomplex geben, was der Granularität des Objektes guttut. Bisher sehen wir, dass die Nachfrage nach modernen Büroflächen in guten Lagen ungebrochen hoch ist, sowohl von Mietern also auch von Investoren.

## Wie wirkt sich das Thema ESG auf die Finanzierung von Immobilien aus?

ESG ist bei der Finanzierung heute immer ein Thema. Wir haben bei der Hamburg Commercial Bank unter anderem ein inter-

**„Einheitliche, transparente und vergleichbare ESG-Kriterien wären für die Finanzindustrie sinnvoll.“**

nes ESG-Scoring-Modell entwickelt und prüfen jeden einzelnen Neukreditantrag nach fest definierten Kriterien. Darüber hinaus machen wir derzeit eine komplette Bestandsaufnahme, dafür screenen wir unser gesamtes Portfolio.

Die größte Herausforderung lag vorab darin, objektivierbare Kriterien zu formulieren, und aus meiner Sicht wären einheitliche, transparente und vergleichbare ESG-Kriterien für die Finanzindustrie sinnvoll. Für Objekte, die dem heutigen ESG-Standard nicht entsprechen, wird es künftig sicherlich schwerer Käufer und auch Mieter zu finden.

Bei entsprechend nicht mehr zeitgemäßen Objekten in weniger guten Lagen erwarten wir daher einen Preisrückgang von bis zu 20 Prozent.