

MIPIM-SPECIAL

## „DAS GEWERBLICHE IMMOBILIENFINANZIERUNGSGESCHÄFT BLEIBT AUCH NACH DER FUSION EIN KERNGESCHÄFTSFELD IN DER NORD-LB“

Fusionen binden naturgemäß viele Kapazitäten, im schlimmsten Fall geht dies zulasten der Marktposition. Definitiv nicht zutreffend scheint dieser Befund für die im vergangenen Jahr vollständig in den Mutterkonzern Nord-LB integrierte Deutsche Hypo. Bemerkenswert geräuschlos ging dieser Prozess vonstatten. Doch nicht nur das: Auch Neugeschäft in der gewerblichen Immobilienfinanzierung konnte 2021 kräftig ausgebaut werden, wie Frank Schrader im Redaktionsgespräch mit „Immobilien & Finanzierung“ unter anderem zu berichten weiß.

Red.

**Herr Schrader, die Deutsche Hypo ist ja gerade 150 Jahre alt geworden. Was macht sie aus?**

Die Deutsche Hypo ist seit 150 Jahren erfolgreich am Markt unterwegs und hat sich stets an die sich verändernden Marktgegebenheiten angepasst. Gleichzeitig hat die Deutsche Hypo über all die Jahre hinweg vor allem ihre Konstanz ausgezeichnet: Langjährige Kundenbeziehungen, eine stabile Refinanzierung und ein qualitativ hochwertiges Kreditportfolio sind die tragenden Säulen des Erfolges der Deutschen Hypo. Genauso tragen aber auch die Kollegen mit ihrem Einsatz und Engagement für unsere Kunden zum Erfolg bei. In den vergangenen Jahren stand auch das Thema Nachhaltigkeit besonders im Fokus, so haben die Kollegen mit dem Green Bond und dem Green Loan eine grüne Wertschöpfungskette geschaffen.

**Sie fungieren nun seit einem guten halben Jahr als Leiter des Immobiliengeschäfts der Deutschen Hypo – Nord-LB Real Estate Finance. Wie gefällt Ihnen die neue Aufgabe bislang?**

Es ist eine ganz tolle und vielfältige Aufgabe, die viel Spaß macht. Die Deutsche Hypo hat sich einen sehr guten Namen bei ihren Kunden gemacht und unsere Mitbewerber

spiegeln mir ebenfalls, dass die Marke „Deutsche Hypo“ insgesamt im Markt positiv besetzt ist. Da haben die vielen aktiven und ehemaligen Kollegen in 150 Jahren sehr gute Arbeit geleistet. Gleichzeitig stehen bei der Integration eines reinen Immobilienfinanzierers in eine deutlich größere Bank mit mehreren Assetklassen wie der Nord-LB viele technische und kulturelle Themen im Fokus.

**Wie groß war die Umstellung zu Ihrer vorherigen Tätigkeit als Asienchef der Nord-LB?**

Seit Bekanntgabe meines Wechsels im März 2021 haben mich meine Vorgänger im Vorstand der Deutschen Hypo bereits aus Asien intensiv in die aktuellen Themen eingebunden, sodass der Übergang Anfang Juli für mich nahezu fließend war. Allerdings hat die Zeitzone-Differenz nach Singapur nicht immer Spaß gemacht. Das ist heute deutlich angenehmer. Aber natürlich ist es auch eine andere Aufgabe: Nach einer regionalen Zuständigkeit nun die Verantwortung für eine Kern-Assetklasse der Bank zu haben, ist auch ein anderer Gestaltungsspielraum. Ich bin sehr dankbar, dass die Nord-LB mir das anvertraut hat.

**Ihr Amtsantritt fiel bekanntlich mit der Verschmelzung der Deutschen Hypo auf den Mutterkonzern zusammen. Welche konkreten Änderungen gingen damit einher? Ist die Real Estate-Einheit (stark) geschrumpft?**

Die Nord-LB hat ihre bislang rechtlich selbstständige Immobilienfinanzierungstochter Deutsche Hypo am 1. Juli 2021 vollständig integriert. Das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft bleibt auch nach der Fusion ein Kerngeschäftsfeld in der Nord-LB. Daher wird auch unsere im

Markt etablierte Marke „Deutsche Hypo“ fortgeführt. Die bekannten Mitarbeiter der Bank bleiben zu jeder Zeit in gewohnter Form und Qualität Ansprechpartner.

Durch die Fusion haben wir unsere Kräfte gebündelt. Dadurch können wir umfassendere Finanzdienstleistungen aus einer Hand anbieten. Die Standorte im In- und Ausland bestehen weiterhin. Ein Teil der Integration ist zwar mit Synergiemaßnahmen in den Stabsbereichen verbunden, jedoch sind die am Immobiliengeschäftsprozess operativ tätigen Mitarbeitenden nahezu unverändert in die Nord-LB-Prozesse integriert worden. Somit erwarten wir auch keine Einbußen in der geplanten Ertrags- und Portfolioentwicklung.

**Wo werden die künftigen Schwerpunkte in der Immobilienfinanzierung liegen?**

Im Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung liegt der Geschäftsschwerpunkt in der Finanzierung von Mietwohnungsbau sowie von Büro- und Einzelhandelsimmobilien als fungible Renditeobjekte, die in der Regel langfristig vermietet beziehungsweise vermietbar sind. Ebenfalls finanziert die Bank gewerbliche Objekte in den Segmenten Hotel, Logistik sowie gemischt genutzte Immobilien.

Der Fokus der Geschäftsaktivitäten liegt auf europäischen Regionen mit hoher Zielkundenkonzentration, großem Immobilienbestand und langfristig positiver Entwicklung. Dies ist insbesondere in den Schwerpunktmärkten Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Belgien, Luxemburg, Niederlande, Polen, Spanien und Österreich der Fall. Des Weiteren gewährt die Deutsche Hypo Green Loans zum Ausbau der grünen Wertschöpfungskette und zur Steigerung des grünen Anteils im Finanzierungsportfolio.

**Können Sie bereits etwas zum Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres sagen? Und was ist mit Blick auf 2022 von Ihrem Haus zu erwarten?**

Die Deutsche Hypo hat 2021 ein außerordentlich gutes Geschäftsjahr gehabt. Wir


ZUR PERSON

**FRANK  
SCHRADER**

Managing Director,  
Deutsche Hypo –  
NORD/LB Real Estate  
Finance, Hannover




konnten unser Neugeschäft auf 3856 Millionen Euro erhöhen, das war eine Steigerung um 1534 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr. Die Assetklasse Immobilien ist weiterhin sehr stark gefragt und zeigt sich grundsätzlich stabil in der Krise. Wir erwarten weiterhin ein ausgewogenes Verhältnis nach Assetklassen und Ländern entsprechend der strategischen Ausrichtung.

 **Sie haben kürzlich über eine gemeinsame Finanzierung mit den Kreissparkassen (KSK) Ludwigsburg und Heilbronn berichtet. Wie genau funktioniert dieses Verbund-/Syndizierungs-geschäft innerhalb der Sparkassengruppe? Und wird es weiter an Bedeutung gewinnen?**


Das Verbundgeschäft insbesondere mit den Sparkassen in Niedersachsen und Sachsen-Anhalt hat in der Nord-LB eine langjährige Tradition. Bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen haben wir seit einigen Jahren die Zusammenarbeit sowohl mit Verbundsparkassen als auch mit vielen weiteren Sparkassen in Deutschland verstärkt und wollen dies natürlich auch weiter ausbauen. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Finanzierung des Maritim Hotels Düsseldorf über 157 Millionen Euro, die wir mit fünf Sparkassen und der Saar-LB gemacht haben. Die regionalen Sparkassen sind bei Projekten, wo es aufgrund der Kredithöhen machbar ist, für uns erster Ansprechpartner für eine mögliche Beteiligung.

Meist sprechen wir die Banken direkt an, manchmal wird ein Kontakt durch den Kunden vermittelt. Oft entwickeln sich daraus Zweit- oder Drittgeschäfte, wie zum Beispiel mit der Sparkasse Hannover, KSK Walsrode und KSK Heilbronn. Wenn man aus einzelnen Konsortialgeschäften gute Erfahrungen miteinander gemacht hat und weiß, welche Bedürfnisse die Finanzierungspartner haben, geht es deutlich einfacher und schneller bei Folgegeschäften, beispielsweise bei der Abstimmung der kreditvertraglichen Dokumentation. Bisher haben wir mit über 30 Sparkassen erfolgreich Konsortialfinanzierungen abgewickelt. Im Gegenzug sind wir auch gern bereit, bei Immobilienfinanzierungen einer Sparkasse als Partner einzusteigen und übernehmen auch, wenn es aufgrund der Größenordnung gewünscht wird, die Funktion des Konsortialführers.


 **Gab es nennenswerte Corona-Belastungen in Ihrem Portfolio? Wie sind Sie grundsätzlich mit Pandemie-bedingten Covenant-Brüchen umgegangen?**

Die gute Qualität des Portfolios spiegelt sich in einem hohen Anteil an Finanzierungen in guten und sehr guten Ratingklassen und einer trotz Corona-Pandemie sehr geringen Quote an Non-Performing Loans (NPL) wider. Bisher sind von den wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie insbesondere der Hotel- und der Non-Food-Einzelhandel betroffen.

Anlässlich der regelmäßigen Engagementsüberprüfungen und Durchführung von Covenant Tests sowie vereinzelt Kundenanfragen gab es in wenigen Fällen Anpassungsbedarf in Form von Tilgungsstundungen. Diese erfolgten jedoch immer im Rahmen der auch für das Neugeschäft geltenden Finanzierungsstandards und mit marktgerechten Bedingungen. Zinsstundungen oder Hilfsmaßnahmen waren nicht notwendig.

 **Büroimmobilien machen für Sie traditionell den größten Anteil im Kreditneugeschäft aus. Was erwarten Sie für die Zukunft der Assetklasse? Wird es aufgrund von Homeoffice künftig weniger Flächenbedarf geben?**

Durch die vermehrte Nutzung von Homeoffice werden auf der einen Seite weniger Büroflächen benötigt. Auf der anderen Seite ist die soziale Komponente sehr wichtig: Arbeitnehmer werden auch weiterhin für einen persönlichen Austausch ins Büro kommen. Zudem werden größere Flächen für Meetingplätze et cetera benötigt und dadurch muss auch die Fläche pro Mitarbeiter größer werden. Wir gehen aktuell davon aus, dass der Flächenbedarf weiter bestehen bleibt. Immer wichtiger werden außerdem neue Konzepte in Hinblick auf Mixed-Used-Immobilien: Durch eine gelungene Durchmischung von Büro-, aber auch Gastronomie und Einzelhandelsimmobilien soll eine Belebung der Innenstädte erreicht werden.

 **Darüber hinaus ist die Deutsche Hypo traditionell stark im Logistiksektor, der bekanntlich ungemein boomt. Mancher Investor scheint inzwischen geradezu euphorisiert. Sehen Sie da Anzeichen für Übertreibungen?**

Die Nachfrage nach Flächen in diesem Segment ist aufgrund der Pandemie und dem damit verbundenen Boom des Onlinehandels noch einmal stark gestiegen. Ebenso werden derzeit die weltweiten Lieferketten überdacht, sodass auch hier entsprechende Bedarfe nach Logistikflächen entstehen. Es ist aber weiterhin wichtig, die Entwicklung

# pbb

**DEUTSCHE  
PFANDBRIEFBANK**

## Überragende Projekte. Überragende Finanzierungen.

Mit einer hohen Expertise über alle Funktionen des Finanzierungsprozesses von gewerblichen Immobilien hinweg, einem grenzüberschreitenden Ansatz und einer engen Zusammenarbeit mit Finanzierungspartnern realisiert die pbb komplexe gewerbliche Finanzierungen. Partnerschaftlich unterstützen wir Ihre Immobilieninvestitionen und Immobilienentwicklungen.

**Immobilienfinanzierung  
so einzigartig wie  
Ihr Immobilienprojekt.**



[pfandbriefbank.com](http://pfandbriefbank.com)

differenziert zu betrachten. So ist die Nachfrage und das Angebot an verfügbaren Flächen regional und je nach Subsektor – das heißt der genauen Nutzungsart – sehr unterschiedlich.

Hinzu kommen Besonderheiten des Planungsrechtes in den jeweiligen Märkten, die zum Beispiel die Ausweisung neuer Logistikflächen fördern oder eher beschränken. Einige Anzeichen deuten aber auch darauf hin, dass in bestimmtem Maße Übertreibungseffekte sichtbar werden. Dies wird neben einem nicht immer vorhandenen Gleichlauf zwischen Kaufpreis- und Mietentwicklung besonders deutlich durch erhebliche Spannen zwischen Entstehungskosten und Verkaufspreisen, die in dieser Dimension momentan in keiner anderen Immobilienklasse vorhanden sind. Umso mehr ist es wichtig, sich die Projekte, Projektbeteiligten und potenziellen Nutzergruppen/Mieter genau anzuschauen. Dann ist auch weiterhin Geschäft in einem angemessenen Maße in diesem Segment möglich und nachhaltig sinnvoll.

**Wie beurteilen Sie in den für die Deutsche Hypo relevanten Regionen grundsätzlich die Erholung der Investment- und Vermietungsmärkte von Corona? Was ist das wahrscheinlichste Szenario für 2022?**

Aufgrund der vom Umfang und in der zeitlichen Dimension unterschiedlichen Betroffenheit der jeweiligen regionalen, aber auch sektoralen Märkte wird es weiterhin eine unterschiedliche Entwicklungsperspektive geben. Die bislang am stärksten betroffenen Segmente High-Street-Einzelhandel, Shoppingcenter und die Hotelbranche werden sicherlich auch weiterhin vor großen Herausforderungen stehen. Eine Planungssicherheit ist hier noch nicht im ausreichenden Maße gegeben, da die Entwicklung der Pandemie und der Umfang der möglichen Beschränkungen der Geschäftsaktivitäten noch nicht absehbar sind. Im Bereich der Büronutzungen bleiben die Effekte der Homeoffice-Nutzung zu beobachten und im Logistikbereich wird kurzfristig mit einer weiterhin hohen Nachfrage gerechnet. Angesichts des aktuell niedrigen Zinsniveaus und der Erwartung, dass eher von einem mittelfristigen, moderaten Zinsanstieg auszugehen ist, bleibt der Immobiliensektor auch zukünftig ein sehr attraktives Anlagesegment.

**Wie entwickeln sich die Kreditmargen? Werden Risiken wieder adäquat eingepreist?**

Der Kreditmarkt ist derzeit von hoher Liquidität und einem starken Wettbewerb geprägt. Transaktionen werden aber auch zukünftig gemäß ihrer spezifischen Risiken analysiert und entsprechend differenziert gepreist. Daran hat sich nichts geändert.

**Erwarten Sie, dass der starke Inflationsdruck anhalten wird? Welche Implikationen hätte das für die Immobilienmärkte?**

Grundsätzlich ist man bei höherer Inflation in Immobilieninvestments aufgrund von vielfältigen Indexierungen nicht schlecht aufgehoben. Die Zeichen deuten auch darauf hin, dass der Inflationsdruck zumindest mit etwas geringeren Werten bestehen bleibt – zumindest verstehen wir so die EZB. Sowohl der Stopp des Ankaufs von Wertpapieren durch die Notenbank als auch die Notwendigkeit von Zinserhöhungen sind damit sehr konkret geworden. Steigende Zinsen mit höheren absoluten Kupons bei beispielsweise festverzinslichen Wertpapieren erhöhen auch deren Attraktivität. Auch der Stopp von Anleihekäufen der Notenbank schafft zusätzliche Verfügbarkeiten dieser Assets im Markt, weil der größte Käufer der vergangenen Jahre wegfällt. Die Immobilie wird weiterhin sehr attraktiv bleiben, aber durch das genannte Szenario können zumindest teilweise Gelder auch wieder in andere Assetklassen fließen.

**Viel ist derzeit auch die Rede vom steigenden Einfluss alternativer Finanzierer auf den gewerblichen Immobilienmärkten. Was ist Ihre Beobachtung, graben Debt Funds und ähnliche Player den Etablierten zunehmend das Wasser ab?**

Die Tatsache, dass sich die genannten Akteure der Immobilienfinanzierung zuwenden, ist nicht neu, dies beobachten wir bereits seit einigen Jahren. Aufgrund der Komplexität des Geschäftes konzentrieren sich einige Anbieter aber teilweise nur auf bestimmte Themen oder Risikoklassen und agieren somit sehr selektiv, etwa einzelne Länder, Assetklassen, Senior- oder Juniortranchen. Allerdings ist die Bandbreite auch hier recht groß. Wir nehmen institutionelle Investoren oder Debt Funds eher als Partner wahr, mit denen wir interessante Finanzierungen auch gerne gemeinsam anbieten.

**Wie stark belastet die Regulatorik Ihr Geschäft? Können Sie beispielsweise den Basel-IV-Effekt schon für sich abschätzen?**

Die aktuelle Basel-IV-Umsetzung in der EU bietet noch keine ausreichende Sicherheit für eine geänderte Geschäftsausrichtung. Vermeintlichen Nachteilen in einigen Assetklassen stehen positive Effekte, beispielsweise bei wohnwirtschaftlichen Finanzierungen, gegenüber. Maßgeblich ist zudem der Output Floor. Dieser wirkt, sofern er schlagend wird, auf Gesamtbankebene und auch bankübergreifend in Form einer Erhöhung der RWA. Der aktuelle Zeitplan lässt jedoch noch ausreichende Steuerungsmaßnahmen zu. In schwächeren Konjunkturphasen werden zudem keine Nachteile durch den Output Floor erwartet.

**Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit?**

Seit 2017 hat die Deutsche Hypo das Thema Nachhaltigkeit konsequent in das Bankgeschäft überführt und mit zwei neuen Produkten eine grüne Wertschöpfungskette geschaffen: Green Bonds und Green Loans. Der grüne Anteil des Finanzierungsportfolios soll gesteigert werden und dadurch das Portfoliorisiko aufgrund eines modernen Sicherheitenpools reduziert werden. Bei dieser „grünen Finanzierung“ stehen moderne, zukunftsfähige und energieeffiziente Objekte im Fokus. Dazu weisen diese eine gute bis sehr gute Lage für die spezifische Nutzungsart auf und ist aufgrund einer modernen Anlagentechnik und seiner sehr guten energetischen Eigenschaften besonders energieeffizient. Es geht aber nicht ausschließlich um die Bausubstanz, sondern darüber hinaus auch um Verkehrs- und Nutzungskonzepte. Die Green-Loan-Fähigkeit der Finanzierung wird anhand eines eigens entwickelten Scoring-Modells bewertet. Unsere Kunden profitieren im Rahmen eines Green Loans von bevorzugten Konditionen.

**Welches (Zwischen-)Fazit lässt sich dazu ziehen?**

Nachhaltigkeit ist ein Megatrend. Das zeigt sich gerade auch in den globalen Wachstumsraten für Green Bonds. Daran hat die Deutsche Hypo, jetzt Nord-LB, als Emittentin seit längerem einen Anteil. Besonders wertvoll sind für uns die neuen Investorengruppen, die Nachhaltigkeit in ihren Anlagekriterien definiert haben. Wir gehen davon aus, dass Green Bonds ein wichtiger Teil ihrer Geschäftsstrategie sind. Das gilt selbstverständlich auch für Green Loans. Immer mehr Unternehmen verankern Nachhaltigkeit in ihrem Geschäftsmodell. So ist es umso wichtiger, unsere Kunden zu verstehen und sie in ihrer grünen Transition zu begleiten. ■