

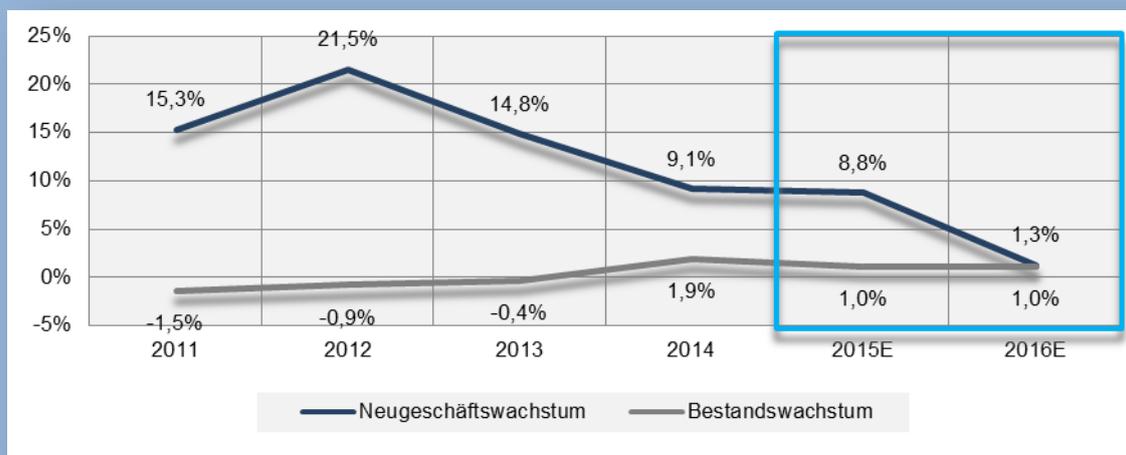
Lieber Stockholm als Rostock finanzieren?

Markus Hesse, MBA, CEFA, IREBS Immobilienakademie und Prof. Dr. Tobias Just, IREBS Immobilienakademie GmbH

Wir führen das German Debt Project nun im dritten Jahr in Folge durch. Was sind die Kernbotschaften aus 24 intensiven Gesprächen bei den in ganz Deutschland vor Ort geführten Gesprächen sowie aus der Analyse des zur Verfügung gestellten Datenportfolios? Drei Kernbotschaften lassen sich ableiten: Erstens, das Neugeschäftswachstum in Höhe von 9% ist seit Jahren zum ersten Mal wieder einstellig (2011-2013: +15 bis +22% p.a.) – aber immer noch auf hohem Niveau. Die Segmente, die am stärksten zulegen konnten, waren Bauträgerfinanzierungen, die Finanzierung von Betreiberimmobilien sowie von Wohninvestments durch institutionelle Investoren. Zweitens, und das war für uns vom Ausmaß her überraschend: Finanzierer besinnen sich wieder mehr auf die Top-Standorte – und auf Lagen im Ausland; die Finanzierungskarawane ist also nicht weiter in die „Provinz“ gezogen. Die dritte Botschaft ist, der vorausgesagte „Margenknick“ und höhere LTVs sind eingetreten; die tatsächliche Entwicklung der Margen und Ausläufe fällt aber moderater als erwartet aus. Diese drei Punkte möchten wir Ihnen unten mit weiteren Ergebnissen erläutern.

Wachstumsszenario (Bestand u. Neugeschäft) 2015 und 2016

(Veränderungsraten ggü. Vorjahr; E=Erwartung)



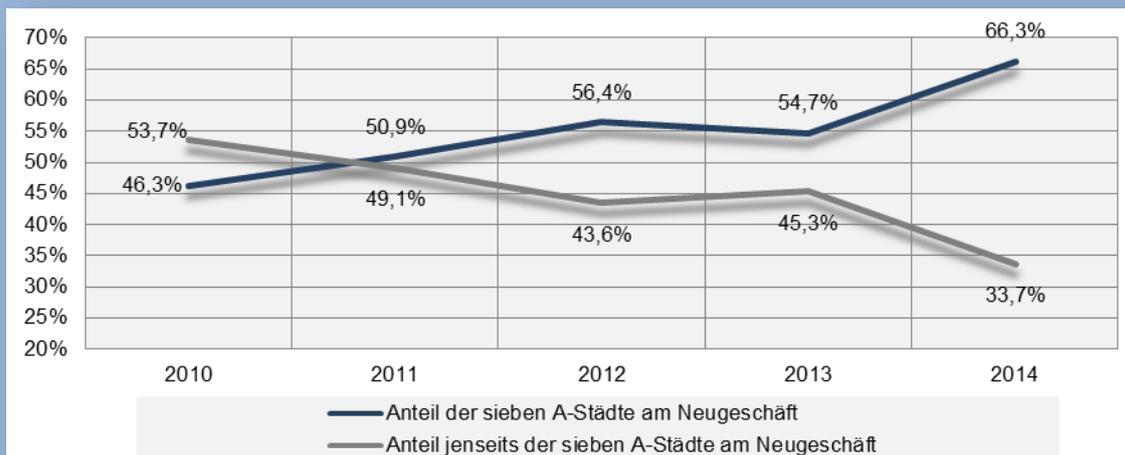
Quelle: IRE|BS

Das Neugeschäftswachstum in Höhe von 9% ist im Jahr 2014 wieder auf einstelligem Niveau angelangt (2011-2013: +15 bis +22% p.a.). Für eine entwickelte Volkswirtschaft ist jedoch

auch ein Zuwachs von 9% nach bereits mehreren starken Wachstumsjahren ein starkes Ergebnis. Die befragten Institute gehen für 2015 noch von ähnlicher Dynamik aus – jedoch rechnen sie mit einer weiteren Reduktion der Wachstumsrate im Jahr 2016 auf dann nur noch 1,3%. Diese Verlangsamung ist sicherlich vielen Faktoren geschuldet, der wichtigste ist sicherlich das erreichte Niveau und damit verbunden die Knappheit an attraktiven Finanzierungsobjekten. Der Druck auf die Bestände und die entsprechende Notwendigkeit, Neugeschäft zu schreiben, bleibt hoch – was zu Begehrlichkeiten bei der Geschäftsausweitung führt; der hohe inländische Wettbewerbsdruck wird nicht nachlassen.

Rebound des Neugeschäftsanteils in den sieben A-Städten

(Anteil der sieben A-Städte am gesamten Neugeschäft, Gewerbe plus inst. inv. Wohnen)

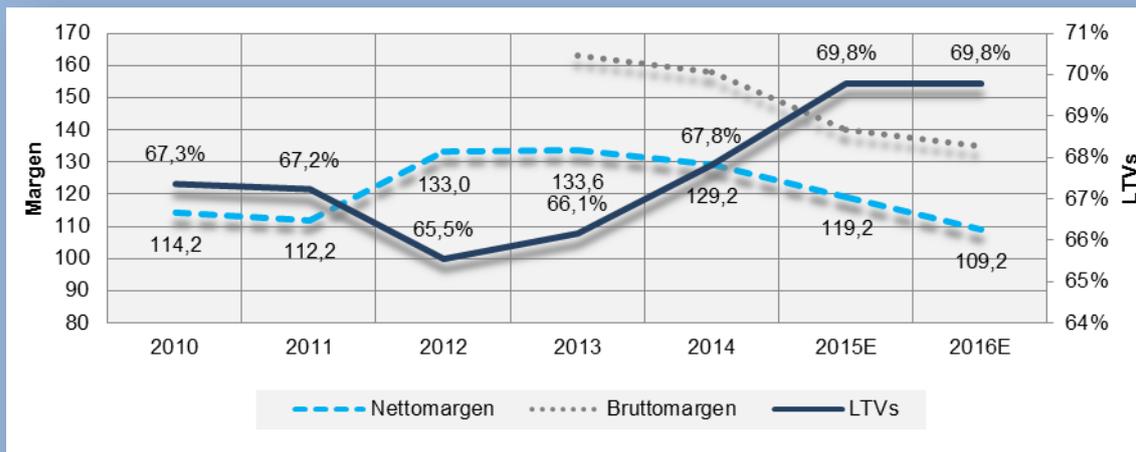


Quelle: IRE|BS

Für Banken, die im Ausland einen Fuß in der Tür behalten, stellt sich zunehmend die Frage nach Chancen jenseits des deutschen Heimatmarktes. Jetzt geht es bei einigen Instituten darum, neben Objekten in den wettbewerbsintensiven Metropolen hierzulande wieder verstärkt im Ausland aktiv zu werden, statt Transaktionen in immer kleineren Städten zu finanzieren. Denn die Losgrößen fallen für die überregional tätigen Institute dort schnell auf unattraktive Größenordnungen. Dieser Strategiewechsel scheint zum Teil zu Lasten der B-Städte zu gehen, die im Jahr zuvor große Aufmerksamkeit erfahren hatten. Der Anteil der sieben A-Städte am Neugeschäft der Institute ist jedenfalls im Jahr 2014 wieder auf 66% gestiegen (Vorjahr: 55%) – sicherlich eines der überraschendsten Resultate der Studie. Die Karawane der großen Institute zieht also nicht weiter Richtung Provinz. Dort stemmen die Sparkassen und Volksbanken sowie deren Verbundpartner das Geschäft.

In der Tat sinkende Margen bei steigenden LTVs

(Linke Skala Margen: Bruttomarge u. Nettomarge aktiv (nach Liquiditätskosten) in Basispunkten; rechte Skala: LTVs in Prozentpunkten)



Quelle: IRE|BS

Sowohl die Margenerosion als auch die LTV-Erhöhung des Jahres 2014 sind deutlich moderater ausgefallen, als die Institute in der Vorjahresstudie in ihren Erwartungen angegeben hatten. Dabei ist die Nettomarge um nur vier Basispunkte auf 129 Basispunkte statt auf 114 gefallen wie im Jahr zuvor noch erwartet wurde. Ähnliches gilt für die LTVs; für Gewerbeimmobilien sind die LTVs im Jahr 2014 auf 67% um knapp zwei Prozentpunkte angestiegen – im letzten Jahr wurde für 2014 noch ein Anstieg auf gut 69% avisiert. Dies klingt also auf den ersten Blick nach einem stabilen Umfeld. Berücksichtigt man jedoch, dass die Institute bereit sind, mehr risikobehaftete Objekte zu finanzieren, z.B. mehr Projektentwicklungen und mehr Betreiberimmobilien, ist dieser geringe Margenrückgang keine Beruhigung, denn risikoadjustiert wäre der Margenrückgang deutlich stärker ausgefallen.

Die Erwartung an das Jahr 2016 haben sich etwas gemäßigt: Nun erwarten die Institute nicht mehr, dass die LTVs im Mittel über die 70%-Marke hinauschießen, sondern sich diesem Niveau bis 2016 eher von unten annähern. Gleichzeitig fallen in der Erwartung die Margen bis 2016 unter das Niveau des Jahres auf 109 Basispunkte ab – und zwar trotz der Belastungen aus den Regulierungsanforderungen und sonstigen Kostenfaktoren wie der Bankenabgabe.

Insgesamt bleibt der Wettbewerbsdruck für die Banken hoch, bisher überwiegt bei den finanzierenden Instituten jedoch weiterhin die Vorsicht. Da in dem Gesamtportfolio Mittelwerte

abgebildet werden, ist in Einzelfällen die Bereitschaft zum Risiko höher ausgefallen als hier dargestellt. Allerdings sind die Ausreißer nach oben noch nicht sehr deutlich. Wichtig ist zudem, dass der Anstieg der LTVs bei stetig steigenden Immobilienpreisen natürlich implizit ein Risiko trägt: Wenn die Immobilienpreise deutlich korrigieren sollten, steigen auch die LTVs substantiell an. Das hat zunächst nicht notwendigerweise einen Einfluss auf den Kapitaldienst (die Bedienung der Zins- und Tilgungsleistungen), kann aber in einem solchen Szenario durch die Mechanik der Regulierung zu deutlichem Eigenkapitalbedarf bei den Banken führen.

Zur Studie - German Debt Project

Die Studie German Debt Project wurde vom Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Real Capital Analytics initiiert. An der Befragung nahmen 24 deutsche Finanzierungsinstitute teil. Das im Rahmen der Studie analysierte Kreditvolumen beträgt € 212 Mrd. und deckt damit knapp die Hälfte des Marktes der gewerblichen Immobilienfinanzierung ab. Ziel der Studie ist es, die Transparenz für den deutschen Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen zu erhöhen und aussagekräftige Vergleiche insbesondere bei der Risikoanalyse zu ermöglichen. Die Studie wurde erstmals im Jahr 2013 durchgeführt.

Co-Sponsoren des Projekts sind: bf.direkt, bulwiengesa, Commercial Real Estate Finance Council Europe (CREFC), Cushman & Wakefield, ENA, INREV, JLL und der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA). Die Untersuchung wird wissenschaftlich von Prof. Dr. Tobias Just von der IREBS geleitet und wurde von ihm zusammen mit Markus Hesse verfasst. Der Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) unterstützte die Untersuchung. Fitch Ratings stellte Daten zum deutschen CMBS Markt bereit.

Neue Website zum - German Debt Project (www.german-debt-project.de)

Die Studie kann über die Website www.german-debt-project.de erworben werden. Auf dieser neu eingerichteten Website werden in Zukunft kontinuierlich Studien und Kommentare der IREBS Immobilienakademie sowie von deren Sponsoren und Unterstützern zum Thema gewerbliche Immobilienfinanzierung gebündelt. Darüber hinaus werden auch sonstige aktuelle Themen rund um das Thema gewerbliche Immobilienfinanzierung in den Fokus gerückt.

Markus Hesse, MBA, CEFA

IREBS Immobilienakademie GmbH
Kloster Eberbach
65346 Eltville
Telefon: 06723 9950-99
E-Mail: markus.hesse@irebs.de
www.irebs-immobilienakademie.de



Markus Hesse, MBA, CEFA, ist Senior Consultant der **IREBS Immobilienakademie**.

Prof. Dr. Tobias Just

IREBS Immobilienakademie GmbH
Kloster Eberbach
65346 Eltville
Telefon: 06723 9950-30
E-Mail: tobias.just@irebs.de
www.irebs-immobilienakademie.de



Prof. Dr. Tobias Just ist Wissenschaftlicher Leiter und Geschäftsführer der **IREBS Immobilienakademie** und Lehrstuhlinhaber für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg.