

Aareal Bank ... apoBank ... BayernLB ... Berlin Hyp ... Bremer Landesbank ... Commerzbank ... COREALCREDIT BANK ... DekaBank ... Deutsche Bank Deutsche Hypo ... Deutsche Kreditbank ... Deutsche Pfandbriefbank ... Deutsche Postbank ... Dexia Kommunalbank ... DG HYP ... Düsseldorf Hypothekenbank DVB Bank ... Hamburger Sparkasse ... Helaba Landesbank Hessen-Thüringen ... HSH Nordbank ... Hypothekenbank Frankfurt ... ING-DiBa Kreissparkasse Köln ... Landesbank Berlin ... LBBW ... Münchener Hyp ... NATIXIS Pfandbriefbank ... NORD/LB ... SaarLB Santander Consumer Bank ... SEB ... Sparkasse KölnBonn ... UniCreditBank ... VALOVIS BANK ... WarburgHyp ... WestImmo ... WL BANK ... Wüstenrot Bank

Herausfordernde Zeiten für Immobilienfinanzierer

Der deutsche Immobilienmarkt ist robust, in einigen Ballungsgebieten und Metropolregionen gibt es Anzeichen für eine mögliche Überhitzung. In den meisten Ländern Südeuropas macht die Rezession dagegen auch vor Immobilien nicht halt. Gemeinsam mit den regulatorischen Entwicklungen bietet dies reichlich Material für das zum zwölften Mal präsentierte Fact Book „Professionelles Immobilien-Banking – Fakten und Daten“ des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken (vdp). Die auf den professionellen Immobilieninvestor zielende Publikation erscheint wie jedes Jahr zur Expo Real.

Die Preisentwicklung auf dem deutschen Immobilienmarkt ist seit Monaten Gegenstand vieler Diskussionen unter Immobilien-Professionals. Entsprechend ist dieses Thema ein Schwerpunkt der diesjährigen Verbands-Veröffentlichung. Ein weiterer liegt auf der Fokussierung insbesondere institutioneller Investoren auf Core-Immobilien in den sieben deutschen Metropolen.

Über- oder Unterbewertung?

Ein Beitrag des Immobilien Fact Books geht der Frage nach der Beurteilung der Preisentwicklung speziell von Häusern und Wohnungen in Deutsch-

land aus gesamtwirtschaftlicher Sicht nach. Er beleuchtet zwei Methoden, die häufig herangezogen werden, um die Frage nach möglichen Übertreibungen zu beantworten. Manche Investoren wenden etwa das Barwertmodell, das bei der Analyse von Wertpapier- und Devisenkursen zur Anwendung kommt, auch auf Immobilien an. Andere halten das Gleichgewichtsmodell, wonach sich auch Immobilienpreise durch Angebot und Nachfrage bilden, für geeigneter. Der Autor des Beitrags erkennt an, dass sich die statistische Datenbasis zu Immobilienpreisen in den letzten Jahren erheblich verbreitert hat. Allerdings reiche die Länge der Zeitreihen noch immer nicht aus,

um aktuell eine Über- oder Unterbewertung methodisch hinreichend untermauern zu können.

An der fortlaufenden Verbesserung der statistischen Immobilienpreis-Basis arbeitet die vdp-Tochter vdpResearch. In ihrem Beitrag wird die Entwicklung der Preise am deutschen Immobilienmarkt analysiert und ein Blick in die Zukunft gewagt. Dabei stützt sich die Ausarbeitung auf die vdp-Transaktionsdatenbank, in der seit 2003 systematisch Daten zu tatsächlichen Transaktionen gesammelt werden. Das ermöglicht es, die Preisentwicklung in allen 402 deutschen Landkreisen und kreisfreien Städten zu analysieren. Der Beitrag weist nach, dass

die Preise für selbstgenutztes Wohneigentum in Deutschland in den letzten Jahren längst nicht überall mit der Steigerung der Verbraucherpreise Schritt gehalten haben.

Fokus auf Core-Immobilien

Zwei weitere Beiträge des diesjährigen Fact Books befassen sich mit der Fokussierung auf Core-Immobilien am gewerblichen Immobilienmarkt. Vor allem institutionelle Investoren scheinen nur dieses Segment im Blick zu haben. Core-Immobilien dominieren das Transaktionsgeschehen im gewerblichen Bereich. Allerdings bildet eine gut vermietete, neu gebaute oder vollständig renovierte Büro- oder Einzelhandelsimmobilie in einer Top-Lage der sieben deutschen Metropolen nur für den Zeitpunkt ihrer Erstvermietung den Core-Markt verlässlich ab, schreibt der Autor des ersten Beitrags zu diesem Thema. Er macht an einem Beispiel deutlich, dass Eigentümer gerade von Core-Immobilien nach dem Ende des ersten Mietvertrages häufig feststellen, dass ihre (bisherigen) Mieter ausgesprochen mobil sind. Investoren sollten die Sicht des Nutzers auf das Flächenangebot in den Vordergrund rücken und deshalb auch Objekte jenseits von Core in den Blick nehmen. Hier sei das Angebot breiter und es bestehe eher die Möglichkeit eines günstigen Einstands am richtigen Standort. Zudem sei die Volatilität in diesem Segment deutlich geringer.

Auf das knappe Angebot verfügbarer Core-Immobilien weist auch ein weiterer Beitrag hin. Schon weil es meist bereits an verfügbaren Grundstücken in Innenstadtlagen fehlt, werden in diesem Segment nur wenige Objekte neu gebaut. Zugleich werden die Immobilienbestände immer älter. Über 60 Prozent der deutschen Shoppingcenter mit einer Handelsfläche von rund neun Millionen Quadratmetern wurden vor dem Jahr 2000 errichtet. Etwa 70 Prozent der deutschen Büros haben gar ein Baujahr vor 1990. Dies macht rechtzeitige und laufende Erhaltungsaufwendungen nötig, um die Wettbewerbsfähigkeit der jeweiligen Objekte zu wahren. Hinzu kommt, dass die Renovierungszyklen speziell von Einzelhandels-Immobilien immer kürzer werden. Diese anspruchsvollen und komplexen Refurbishment-Investitionen stellen auch Finanziierer vor Herausforderungen. Nicht zuletzt aufgrund ihrer



Professionelles Immobilien-Banking 2013/2014 ist als Broschüre in deutscher und englischer Sprache über die Geschäftsstelle des Verbandes (info@pfandbrief.de) sowie am Expo Real-Stand des vdp (BID, Halle B2.220) erhältlich und steht auf der Webseite www.pfandbrief.de zum Download zur Verfügung.

profunden Immobilienkenntnisse, ihrer Professionalität und Flexibilität empfehlen sich hier die Pfandbriefbanken als konstruktiv-kritische Finanzierungs-Partner, wie der Autor meint.

Neue Anbieter auf dem Markt

Seit mehreren Jahren beherrscht die Finanzkrise das Geschehen auch auf den Immobilien(finanzierungs)märkten der Welt. Immer klarer kristallisiert sich heraus, was aufgrund der strengeren Eigenkapital- und Liquiditätsvorschriften auf Banken und in der Folge auf Immobilieninvestoren zukommt. Ein knapperes Kreditangebot, niedrigere Finanzierungsausläufe und strengere Vergaberichtlinien werden zunehmend zur „neuen Normalität“ am Markt. Dabei hat sich die Anbieterseite in der gewerblichen Immobilienfinanzierung auch jenseits deutscher Grenzen nachhaltig verändert. Bedeutende Akteure sind vom Markt verschwunden, etliche Banken konzentrieren sich auf ihren jeweiligen Heimatmarkt. Dafür sind Versicherer sowie Kreditfonds als neue Kapitalgeber hinzugekommen. International ist das Bild differenziert: In Deutschland und anderen Märkten mit starken Funda-

mentaldaten findet sich für jedes wirtschaftlich sinnvolle Projekt auch ein Finanziierer. Andernorts werden Immobilien finanzierende Banken und deren Kunden ihre Geschäftsmodelle jedoch weiter entwickeln müssen, meint der Autor des Beitrages zu diesem Thema.

Pfandbrief sorgt für gute Konditionen

Banken bilden das Bindeglied zwischen Immobilien- und Kapitalmarkt. Die Wechselwirkungen und Abhängigkeiten zwischen dem Immobilien- und dem Kapitalmarkt zeigt ein weiterer Beitrag auf. Die Bedeutung des Themas Refinanzierung von Immobiliendarlehen ist in den letzten Jahren deutlich gewachsen. Die Fähigkeit von Banken, sich über den Pfandbrief zu refinanzieren, hat an Bedeutung gewonnen. Durch die Refinanzierung über Hypothekendarlehen können Pfandbriefbanken der Immobilienwirtschaft langfristig Kapital zu günstigen Konditionen bereitstellen. Das Beleihungswert-Konzept wirkt zugleich stabilisierend auf den Immobilienmarkt. Zusätzlich untersucht der Autor den Einfluss des Zinsniveaus am Kapitalmarkt auf das Niveau von Immobilienpreisen.

vdp

VERBAND DEUTSCHER
PFANDBRIEFBANKEN