

Pressemitteilung

Irebs Studie „German Debt Project“: Mehr Wettbewerb, mehr Geschäft, mehr Risiko, weniger Marge

- Wachstumsdynamik mit +20 % bei Neugeschäft deutlich höher als von Befragungsteilnehmern im Vorjahr erwartet
- Hohe Wachstumsdynamik hat sich im ersten Halbjahr 2016 fortgesetzt
- Spezialimmobilien, Projektfinanzierungen und Finanzierungen jenseits der Top-A-Städte mit stärkstem Zuwachs
- Der Margendruck bleibt hoch und für LTVs nur Entwarnung zweiter Klasse

Eltville, 08. September 2016. Die Studie „German Debt Project“ der International Real Estate Business School (Irebs) präsentiert mit Unterstützung des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) – und neun renommierten Vertretern aus der Immobilienbranche – zum vierten Mal detaillierte Informationen zum Markt der gewerblichen Immobilienfinanzierungen in Deutschland.

Die Wachstumsrate für das Neugeschäft lag im abgelaufenen Jahr mit knapp 20 % mehr als doppelt so hoch wie 2014 und substanziell über den ursprünglichen Erwartungen der teilnehmenden Banken. In der Vorjahresstudie hatten die Befragten „nur“ rund 9 % Wachstum für das Jahr 2015 erwartet. Im ersten Halbjahr 2016 stieg das Neugeschäft wiederum um rund 20 %, während die Institute laut Interviews im Schnitt nur noch 6 % für das Gesamtjahr 2016 erwarten; uns scheint erneut zweistelliges Wachstum wahrscheinlicher. Die Transaktionsvolumina im gewerblichen Immobilienmarkt waren allerdings in Q2 gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal rückläufig – inwieweit sich dieser Trend verstetigt, ist derzeit schwer absehbar.

„Das Geschäft wird zunehmend komplexer“, merkt Prof. Dr. Tobias Just, Wissenschaftlicher Leiter der Irebs Immobilienakademie, an und ergänzt: „auffällig ist das starke Wachstum der Finanzierungen von Betreiberimmobilien, Objekten jenseits der Top-Städte und an Projektfinanzierungen – das kann im Einzelfall durchaus attraktiv sein, setzt aber voraus, dass Investoren und Finanzierer die Spezifika dieser Assetklassen angemessen bewerten können.“ Plain-Vanilla-Deals werden weiterhin gesucht, aber immer seltener zu attraktiven Konditionen gefunden. Mit zunehmend anspruchsvolleren Bankenportfolien steigen die Risiken. In deutlich stärker als erwartetem Maße wurde der Wachstumsschub beim Neugeschäft durch reine Gewerbeimmobilienfinanzierungen geschoben (+37 %), während das Volumen von Darlehen im Bereich des institutionell investierten Wohnens eine Verschnaufpause einlegte und um 8 % rückläufig war. Im Bereich Gewerbe verzeichneten alle Teilbereiche starkes, zweistelliges Wachstum: Spitzenreiter war der Handel (+47 %), gefolgt von Spezialimmobilien (+43 %) – kurz dahinter Büro mit +26 %. Bei der regionalen Verteilung zeigt sich, dass im Jahr 2015 die Karawane wieder mehr in die Fläche gezogen ist – es gibt 57 % Neugeschäftswachstum außerhalb der TOP-7-Städte. Eine Reihe an Instituten, zieht indes auch eine Ausweitung ihres Auslandsengagements in Betracht; entsprechend ist einigen Banken der Brexit in die Quere gekommen.

„Deutschland baut“: In den Jahren 2011 bis 2013 lag das Wachstum der Projektfinanzierungen noch deutlich unterhalb der Finanzierungsvolumen von Bestandsobjekten. In den Jahren 2014 und 2015 hatten die Projektfinanzierungen jeweils die Nase vorn (2015: 24 % vs. 19 % Wachstum der Bestandsfinanzierungen).

Entwarnung zweiter Klasse bei den Ausläufen. Die Loan-To-Values (LTVs) liegen für das von uns analysierte Portfolio im Jahr 2015 mit 68,2 % nur leicht über dem Vorjahresniveau (67,8%). Dabei gibt es drei Dinge zu beachten: erstens dämpft die Entwicklung des „V“ (Value), also die steigenden Immobilienpreise, den Fremdkapitalanteil. Hinzu kommt zweitens, dass der Mix an Objektarten – wie oben beschrieben – anspruchsvoller wird. Drittens, der Anteil an großen institutionellen Kunden, die niedrige Fremdkapitalanteile nachfragen, nimmt zu. Wenn im Mittel die LTVs dennoch leicht steigen, muss es auch mehr Angebote mit aggressiveren Ausläufen geben; bei einer Marktabkühlung erhöht diese entgegenlaufende Entwicklung insbesondere für diese aggressiven Marktteilnehmer die Probleme.

Margenrückgang mit anhaltender Abwärtsdynamik: Für das untersuchte Portfolio zeigt sich für das Jahr 2015 ein Margenrückgang der Nettomarge in Höhe von 11,5 Basispunkten auf 118,1 Basispunkte – ähnlich wie von den Instituten vor einem Jahr vorausgesagt. Damit fällt die Branche innerhalb von zwei Jahren auf das Margenniveau des Jahres 2010 zurück. Für das laufende Jahr 2016 erwarten die Banken nun auf Gesamtjahressicht einen weiteren

Rückgang um 10 Basispunkte; die Abwärtsdynamik ist wettbewerbsbedingt im laufenden Jahr nahezu ungebremst. In den Interviews wurde wiederholt Hoffnung geäußert, dass mit Blick auf das Jahr 2017 langsam ein Plateau erreicht werden könnte. Dagegen spräche der bis zuletzt hohe Wettbewerbsdruck.

Sind die Margen noch risikoadäquat? Sinkende Margen, steigende LTVs und Druck auf die Finanzierungsstrukturen sowie regulatorische Unsicherheiten – dieses Szenario setzt einen weiter boomenden Immobilienmarkt voraus. Der Autor Markus Hesse, Geschäftsführer der Irebs Immobilienakademie, schätzt: „Das Margenniveau ist nur risikoadäquat, wenn die Immobilienmarktrisiken auf den jetzigen Niveaus verharren und der Bedarf für Risikovorsorge damit nachhaltig niedrig bleibt – und die Regulatorik sich nicht noch weiter verschärft, wie es sich am Horizont aber deutlich zeigt.“ Umso wichtiger ist höhere Transparenz. Die Banken haben in diesem Jahr noch detailliertere Daten ihrer Portfolien zur Verfügung gestellt. Simon Mallinson, Executive Managing Director bei RCA, merkt dazu an: „Der deutsche Immobilienmarkt bleibt stark. Gerade bei einer Expansion jenseits der TOP-7-Städte bedarf es für Banken und Investoren aber hoher Transparenz; es ist positiv zu sehen, dass die Banken diesbezüglich offen sind und weitere Fortschritte machen.“

Passen folgende Aktionsmuster zur oben dargestellten Risikowahrnehmung der Immobilienfinanzierung? Derzeit allokiert ein Großteil der Universalbanken unter Chancen-/Risikogesichtspunkten zunehmend Mittel in die Immobilienfinanzierung. Zum Teil war die Immobilienfinanzierung einer der rentabelsten Bereiche breit aufgestellter Universalbanken. Die Ertragskraft in den Gewinn- und Verlustrechnungen zeigt im Vergleich zu Universalbanken exemplarisch eine höhere und stabilere operative Ertragskraft (Zins- und Provisionsüberschuss nach Risikovorsorge) des Geschäftsfeldes gewerbliche Immobilienfinanzierung. Auch Investoren sehen deutsche Immobilieninvestments und -finanzierungen weiterhin als „sicheren Hafen“. Die gute Arbeitsmarktlage und zuletzt steigende Mieten in einigen Gewerbeimmobiliensegmenten sprechen auch dafür. „Der deutsche Immobilienmarkt gilt international als sicherer Hafen und hat sich insbesondere in schwierigen Phasen als Hort der Stabilität erwiesen. Sicherheitsorientierte Anleger schätzen die konstante Entwicklung des deutschen Marktes sowie relativ geringen Preisschwankungen“, erklärt Dr. Georg Reutter, Präsidiumsmitglied des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. sowie Vorstand des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp).

Risikoaverse Anleger wie Versicherungen, Pensionsfonds und Versorgungswerke erhöhen ihr Engagement im deutschen Markt für Immobilienfremd- und -eigenkapital. Offenbar ist die Chancen-Risiko-Abwägung einiger Teilnehmer mit alternativen Geschäftsfeldern noch sehr positiv zugunsten der Gewerbeimmobilienfinanzierung, und sie untermauern dies mit ihren Allokationsentscheidungen. Entweder ist die Immobilienfinanzierung zumindest im Vergleich

bezüglich ihrer Chancen und Risiken attraktiver geworden, oder die Risikoeinschätzung der oben genannten Marktteilnehmer ist falsch – bzw. Ungemach droht eher von anderen Finanzierungs- und Investmentmärkten aus denen die Banken und Investoren Gelder in den Immobilienmarkt umschichten. Risiko ist eben auch eine Relativbetrachtung.

Wir vermuten, dass es eine Mischung aller dieser Gründe ist und dass das größte Risiko für die Immobilienmärkte und Immobilienfinanzierungsmärkte derzeit außerhalb der gewerblichen Immobilienfinanzierung selbst liegt.

Zur Studie German Debt Project

Die Studie German Debt Project wurde vom Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Real Capital Analytics initiiert. An der Befragung nahmen 23 deutsche Finanzierungsinstitute teil. Das im Rahmen der Studie analysierte Kreditvolumen beträgt € 183 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.

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

Die Studie kann zum Preis von 450 € zzgl. MwSt. über die Website www.german-debt-project.de erworben werden. Hier werden 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.

Über die Irebs International Real Estate Business School an der Universität Regensburg

Die Irebs umfasst zehn rechts- und wirtschaftswissenschaftliche Lehrstühle und Professuren sowie 15 Honorar- und Gastprofessuren. Die universitäre Forschung und Lehre wird auf dem Campus der Universität Regensburg durchgeführt. Die Irebs widmet sich weiterhin an den Studienorten Frankfurt, Eltville, Berlin, München und Hamburg der Weiterbildung von

Führungsnachwuchs- und Fachkräften. Mit ihrem breiten Leistungsangebot gehört die Irebs International Real Estate Business School zur internationalen Spitze im universitären Bereich der Immobilienwirtschaft.

Weitere Informationen zur Irebs International Real Estate Business School unter www.irebs.de.

Über die Irebs Immobilienakademie

Die Irebs Immobilienakademie ist die Weiterbildungsakademie der Irebs. Die Irebs Immobilienakademie bietet berufsbegleitende Weiterbildung für Führungs-, Führungsnachwuchs- und Fachkräfte an. Angesprochen werden neben Unternehmen der Immobilien-, Bau- und Finanzwirtschaft auch Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie die öffentliche Hand. Im Hochschulranking 2012 der Immobilien Zeitung belegte die Irebs Immobilienakademie den ersten Platz von mehr als 21 berücksichtigten Hochschulen. In der Kategorie „Studium insgesamt“ erhielt die Weiterbildungsakademie die Bewertung „sehr gut“. Die Irebs Immobilienakademie ist nach ISO 29990 als Anbieter von Aus- und Weiterbildung zertifiziert. Das Siegel garantiert Teilnehmern, dass die Angebote der Irebs Immobilienakademie auf Basis der Arbeitsmarkterfordernisse konzipiert und ständig weiterentwickelt werden.

Weitere Informationen unter www.irebs-immobilienakademie.de.

Pressekontakt

Sandra Paasche

IREBS Immobilienakademie

Barocketage Kloster Eberbach | 65346 Eltville

Telefon: 06723 995090

Fax: 06723 995035

Mail: sandra.paasche@irebs.de