

IMMOBILIENBANKEN

Neues Spektrum nötig

Die meisten Immobilienbanken sind aktuell mit ihrer Geschäftsentwicklung zufrieden. Doch die Branche steht vor einschneidenden Veränderungen – nicht nur, falls Deutsche Bank und Commerzbank fusionieren. Auch die Digitalisierung wirbelt sie kräftig durcheinander.

Die Immobilienbranche bleibt für 2019 trotz wachsender konjunktureller Sorgen optimistisch gestimmt. Neue Transaktionsrekorde sind zwar nicht in Sicht. Aber die Prognosen großer Maklerhäuser klingen hoffnungsfroh: So rechnet JLL in diesem Jahr mit einem Investitionsumsatz von bis zu 55 Milliarden Euro. Das wären im Idealfall nicht mal zehn Prozent weniger als im Rekordjahr 2018 mit gut 60 Milliarden Euro. Insofern könnte eigentlich auch die Finanzierungsbranche entspannt auf die kommenden Monate blicken.

Doch nachhaltige Zufriedenheit ist dort kaum auszumachen. Eine Reihe von Immobilienbanken präsentierten in den vergangenen Wochen ihre Jahresabschlüsse, darunter die beim Finanzierungsvolumen von Gewerbeimmobilien stets mit ganz vorne zu findende Deutsche Pfandbriefbank (pbb). Sie kalkuliert für das laufende Jahr mit einem Neugeschäftsvolumen von 8,5 bis 9,5 Milliarden Euro. Das ist fast so viel, wie 2018 in die Bücher genommen wurde.

Allerdings dürfte, mit Blick auf den Gewinn, weniger hängen bleiben. Denn die Zinsen verharren auf einem historisch äußerst niedrigen Niveau. Der Präsident der Europäischen Zentralbank (EZB), Mario Draghi, kündigte kürzlich sogar an, die Leitzinsen statt im Herbst allerfrühestens Anfang nächsten Jahres zu erhöhen. Sollten sich die Konjunkturaussichten weiter eintrüben, dann dürften sich die Euro-Währungshüter allerdings noch mehr Zeit lassen, bis sie an der Zinsschraube drehen. Für die Margen der Banken verheißt das nichts Gutes.

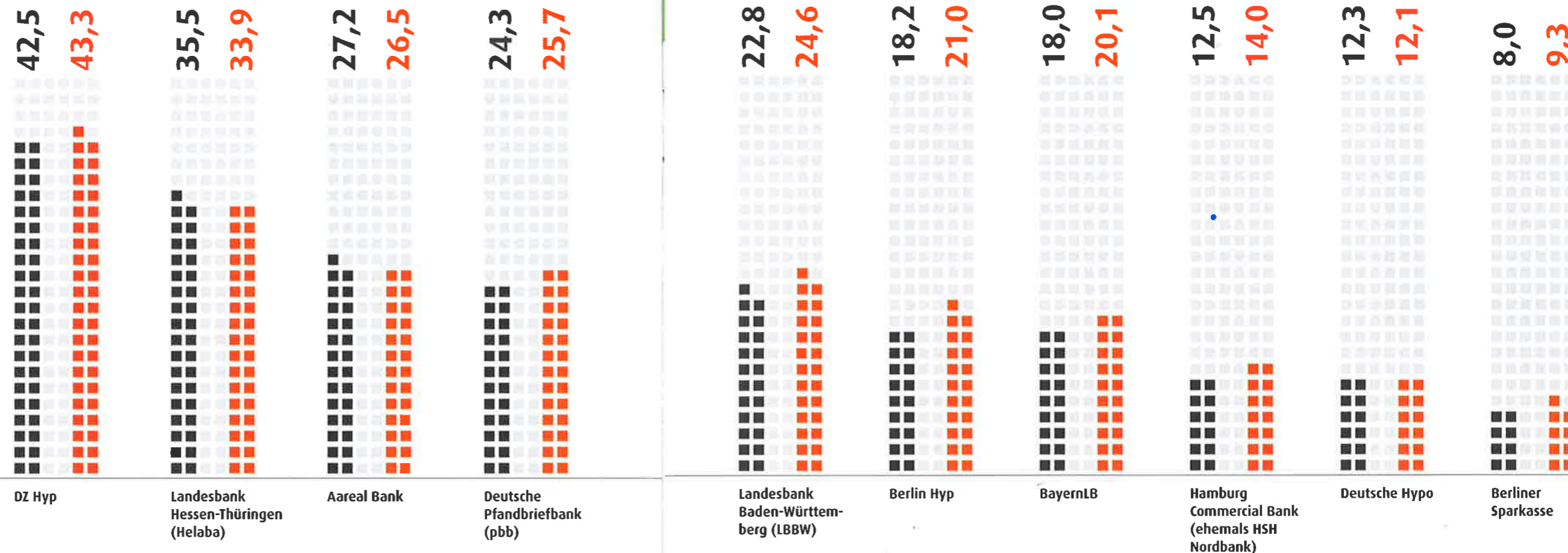
„Extrem niedrige Zinsen, Strafzinsen auf Einlagen der Banken bei der EZB sowie die zunehmende Regulierung sind ein Cocktail, der der etablierten Kreditwirtschaft ziemlich zusetzt“, gibt Peer Macketanz, Berater für Immobilienfinanzierung bei EY, zu bedenken. Geldhäuser würden Finanzierungen zu Konditionen eingehen, die sie früher so nicht ohne Weiteres akzeptiert hätten, um keine Überschussliquidität bei der EZB parken und Strafzinsen zahlen zu müssen. »

8 Milliarden
Euro beträgt das Volumen der von Versicherungen vergebenen Gewerbeimmobilienkredite. Zum Vergleich: Die traditionellen Immobilienbanken akquirieren momentan pro Jahr ein Neugeschäftsvolumen von insgesamt gut 40 Milliarden Euro.

Niedrigzinsen, abflauende Konjunktur und Konkurrenz durch alternative Anbieter gehören zu den Transformationstreibern der Immobilienfinanzierer.

Gewerbliche Immobilienkreditbestände der zehn größten deutschen Immobilienbanken (in Milliarden Euro)

■ Ende Juni 2017
■ Ende Juni 2018



Quelle: JLL



„Wir haben uns zum Ziel gesetzt, der modernste gewerbliche Immobilienfinanzierer Deutschlands zu sein.“

Matthias Arnheiter, Leiter Unternehmensstrategie der Berlin Hyp

Hinzu kommt wachsender Konkurrenzdruck. „Längst bieten Akteure aus dem Nichtbankensektor bei Immobilienfinanzierungen fleißig mit um Tickets, und das nicht beschränkt auf Mezzanine-Kapital und Nachrangdarlehen, sondern auch bei Senior-Tranchen“, hat Francesco Fedele, CEO der BF.direkt AG, festgestellt. Neben Versicherungen, Versorgungswerken sowie Pensionskassen seien es vor allem in- und ausländische Kreditfonds, die sich gerne und verstärkt mit auf diesem Terrain tummeln.

Pfandbriefbanken verlieren bei der Immobilienfinanzierung Marktanteile an Anbieter aus dem Nichtbankensektor

„Das Gros der gewerblichen Immobilienfinanzierungen stemmen zwar die großen, etablierten heimischen Pfandbriefbanken, sie verlieren aber stetig Marktanteile“, bilanziert Fedele. Innerhalb von drei Jahren stockten alternative Geldgeber einer Branchenanalyse der FAP Group zufolge das für Immobilien-transaktionen zur Verfügung gestellte Kapital von 2,6 (im Jahre 2016) auf 6,0 Milliarden Euro (Schätzung für 2018) auf. Versicherungen mischen ebenfalls munter mit. Das Volumen der von

ihnen vergebenen Gewerbeimmobilienkredite summiert sich mittlerweile auf acht Milliarden Euro. Zum Vergleich: Die traditionellen Immobilienbanken fahren momentan pro Jahr ein Neugeschäftsvolumen von insgesamt gut 40 Milliarden Euro ein.

Noch herausfordernder dürften aber die Umwälzungen sein, die durch die Digitalisierung auf die Branche zukommen. Bislang sähen gewerbliche Immobilienfinanzierer ihr Geschäft meist immer noch als „People Business“, für das hohe Darlehenssummen, aber kleine Stückzahlen charakteristisch seien, sagt Nils Beier, Geschäftsführer des Bereichs Finanzdienstleistungen beim Beratungsunternehmen Accenture Strategy. Angebote müssten individuell auf Kundenwünsche zugeschnitten werden, sodass sie sich viel schwerer standardisieren ließen als Immobiliendarlehen für die private Kundschaft.

Diese Sichtweise teilt Prof. Dr. Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der Universität Regensburg: „Großvolumige gewerbliche Immobilienfinanzierungen sind hochkomplex und äußerst beratungsintensiv.“ Außerdem hätten die meisten Banken das Design ihrer IT-Systeme selbst entwickelt. Diese an digitale Plattformen zu koppeln, sei nicht nur technisch brisant, sondern auch wegen des strengen Bankgeheimnisses und aus datenschutzrechtlichen Gründen, argumentiert er. Crowdfunding- und Crowdinvest-Plattformen wie Exporo und Zinsland billigt er allenfalls eine Be-

deutung als Nischenhandelsplatz zu. „Die haben sich bei Bestands- und Projektfinanzierungen bewusst auf die Beschaffung von Mezzanine-Kapital und nachrangig gesicherter Darlehen von vergleichsweise kleineren Bestandsimmobilien und Projekten fokussiert“, so Sebastian. Institutionelle Investoren legten großen Wert auf Transaktionssicherheit und -schnelligkeit. „Ich habe noch keine digitale Plattform für gewerbliche Immobilienfinanzierungen gesehen, die das bislang gewährleistet“, fügt er hinzu.

Immobilienbanken stecken im „Würgegriff“ von niedrigen Zinsen, abflachender Konjunktur und Digitalisierung

Accenture-Berater Beier sieht die gewerbliche Immobilienbankengemeinde „im Würgegriff der niedrigen Zinsen, eines sich abflachenden Immobilienbooms sowie der Herausforderungen der Digitalität“. Er prognostiziert der Branche einen tiefgreifenden Wandel.

Diese blickt derzeit auch gespannt auf die Verhandlungen zwischen der Deutschen Bank und der Commerzbank, die miteinander fusionieren wollen. Eigentlich hatten sich beide »

Foto: Berlin Hyp



„Die Digitalisierung beschleunigt die Prozessstandardisierung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung.“

Thomas Schneider,
CIO von BrickVest

Interesse an der Deutschen Hypo bekundet, sollte diese aus der angeschlagenen NordLB herausgetrennt werden. Das kann aber kaum darüber hinwegtäuschen, dass es so schnell wohl nicht zu einer Verständigung untereinander kommen dürfte, wie sich die Spitzeninstitute in der Zukunft positionieren werden. Momentan können Reibungsverluste, die Margen und Gewinne beeinträchtigen, noch gut weggesteckt werden, weil das Kreditgeschäft gut läuft und kaum Ausfälle zu verkraften sind.

Insofern verwundert es nicht, dass gemeinsame Digitalisierungsbestrebungen bis jetzt eher fruchtlos blieben. Die Berlin Hyp versteht sich dennoch als Trendsetter. „Wir haben uns zum Ziel gesetzt, der modernste gewerbliche Immobilienfinanzierer Deutschlands zu sein“, gibt Matthias Arnheiter, Leiter Unternehmensstrategie der Berlin Hyp, die Marschroute vor. Ein wichtiger Baustein der Digitalisierungsoffensive des Geldhauses sind Kooperationen mit Fin- und PropTechs, mitunter beteiligt man sich sogar an ihnen. „Das hat den Vorteil, Innovationen auf diesem Gebiet schneller und gezielter voranbringen zu können“, findet Arnheiter. Als Beispiele für gelungene Partnerschaften mit Tech-Neulingen nennt er BrickVest und 21st Real Estate.

Banken wollen ihre verborgenen Datensätze heben – und greifen auf die Hilfe von Fin- und PropTechs zurück

Das Start-up OneSite ImmoAgent hat die Berlin Hyp selbst gegründet. „Der Besichtigungsprozess bei Finanzhäusern und Investoren kann durch den Einsatz des Crowd-Gedankens effizienter und Ressourcen schonender gestaltet werden“, sagt Arnheiter. Über die App „Immo-Agent“ ist es möglich, tagesaktuelle Besichtigungen durchzuführen. Die daraus gewonnenen Informationen werden geprüft, ausgewertet und mit einem Bericht versehen. „Ergänzt durch Mikro- und Makrodaten des Start-ups 21st Real Estate können so zeitnah Immobilienexposés vollautomatisiert angefertigt werden“, erklärt Arnheiter. Derartige Konzepte gefallen Prof. Sebastian: „Sie helfen Banken, den Kostendruck zu mildern, und im Idealfall können sie auf diese Weise sogar neue Erlösquellen erschließen.“

Ähnlich denkt die Helaba. „Banken verfügen über einen enormen Datenschatz, der aber unstrukturiert und nicht digital sowie teilweise noch in Papierform verwahrt wird“, stellt Alexander Saur, Leiter Digitalisierung Real Estate der Helaba, fest. Um daraus Kapital zu schlagen, sei ein integrierter Datenpool vonnöten, auf Basis einer systematischen und standardisierten digitalen Datenerfassung. Ähnlich wie die Berlin Hyp kooperiert die Helaba bei der digitalen Prozessoptimierung mit FinTechs. An rund 15 Start-ups ist sie sogar beteiligt.

Die BayernLB gibt sich ebenfalls aufgeschlossen, was Partnerschaften mit FinTechs betrifft. Realisiert wurde allerdings »

Foto: BrickVest, Helaba

INTERVIEW ALEXANDER SAUR

„Auf die optimale Vernetzung mit den Sparkassen kommt es an“

Im Privatkundengeschäft der Banken zeigt sich längst, welch gewaltiges Umwälzungspotenzial in digitalen Plattformen steckt. Alexander Saur, Leiter Digitalisierung Real Estate der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba), erklärt, warum sein Haus auf diese Entwicklung eher noch zurückhaltend reagiert.

Herr Saur, wieso hört man von der Helaba, dem größten gewerblichen Immobilienfinanzierer in der Sparkassengruppe, beim Thema „Digitalisierung“ so wenig? Das mag in der Wahrnehmung so überkommen. Doch wahr ist, dass die Digitalisierung – wenn auch mit einer gewissen Verspätung – die gewerbliche Immobilienfinanzierung als reines B2B-Geschäft erreicht hat und vieles stark verändern wird.

Wo sehen Sie das größte Umwälzungspotenzial? Bei den Umwälzungen sind zwei Bereiche zu unterscheiden: die interne und die externe Digitalisierung, die aufeinander abgestimmt erfolgen müssen. Das betrifft Prozessabläufe, das Produktangebot und die Kommunikation mit Kunden und anderen Partnern. Und da ist Genauigkeit wichtiger als Schnelligkeit, auch wenn im digitalen Zeitalter der Zeitfaktor besonders im Auge behalten werden muss.

Welche Bedeutung werden hierbei digitale Plattformen haben? Sie werden bedeutsam sein. Aber wie sich das auf das Transaktionsgeschehen auswirkt, lässt sich noch nicht genau vorhersagen. Wir werden die weitere Entwicklung mitverfolgen, alle Akteure, auch in der Sparkassenorganisation, müssen das tun,

wobei wir als global agierende Universalbank nicht nur die gewerbliche Immobilienfinanzierung im Blick haben.

Wäre nicht eine gemeinsame digitale Plattform der Landesbanken und der Berlin Hyp zur Abwicklung von Transaktionen in der gewerblichen Immobilienfinanzierung wünschenswert? Entscheidend ist, dass die Landesbanken und die Berlin Hyp zusammenwirken, um den Nutzen der Sparkassen zu optimieren, auch wenn es um Chancen und Risiken der Digitalisierung geht – auf die Vernetzung mit ihnen kommt es an. Plattformen sind Kommunikationsinstrumente, in vielen Fällen mit Börsencharakter. An ihnen muss man, finde ich, nicht unbedingt beteiligt sein. Hier sind gegebenenfalls Kooperationen sinnvoll. In anderen Fällen,

insbesondere bei PropTechs, sieht das anders aus. Da kann es aus strategischer Sicht sehr wohl recht sinnvoll sein, sich finanziell zu engagieren.



Ganz entspannt dank E-CHECK

E | HANDWERK



**Wichtig für Bau- und Immobilien-Verantwortliche:
Jedes zweite Haus der Baujahre 1950 bis 1979 hat ein Elektroproblem*.**

Noch wichtiger: Sie sind für den verkehrssicheren Zustand der Immobilien verantwortlich. Lassen Sie elektrische Anlagen und Geräte regelmäßig innerhalb der Prüffristen und umlagefähig prüfen. Spätestens nach jedem Mieterwechsel. Machen Sie den E-CHECK! Jetzt bei Ihrem E-CHECK-Fachbetrieb. e-check.de



*Studie 2016 der Leuphana Universität Lüneburg und der Fachhochschule Südwestfalen zum Gebäudebestand in Deutschland



bisher keine. „Von Insellösungen wie dem Informationsaustausch per E-Mail und der Vergabe von Passwörtern zur Abfrage von Kontoständen muss man sich verabschieden“, sagt Stefan Schmidhuber, Leiter wohnwirtschaftliche Immobilien und Portfolien der BayernLB.

Charakteristisch für einen Trendsetter ist es sicherlich nicht, zurückhaltend zu sein und abzuwarten. Bei der digitalen Immobilienfinanzierungs-Plattform BrickVest ist die Berlin Hyp bereits seit 2017 als Investor engagiert. „Sie hilft uns dabei, unseren Kunden ein breiteres Produktangebot zur Strukturierung von Immobilientransaktionen zu offerieren“, sagt Arnheiter. Fokussiert habe man sich zunächst vor allem auf den Bereich Mezzanine-Kapital sowie die Beschaffung von Eigenkapital, insbesondere für Projektfinanzierungen. Nun soll das Spektrum um Fremdkapitalinstrumente erweitert werden.

„Die Digitalisierung beschleunigt die Prozessstandardisierung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung“, ist Thomas Schneider, CIO von BrickVest, überzeugt. Als nächstes Segment hat er die Syndizierung gewerblicher Immobilienkredite im Visier. Die hierfür geplante zusätzliche digitale Plattform soll spätestens bis August funktionstüchtig sein. „Sie wird Darlehenssyndizierungen beschleunigen und deren Preisbildungsprozess transparenter machen“, kündigt Schneider an.

„Aktuell läuft die Partnersuche im Bankensektor meist so ab, dass die Geldinstitute als Deal Arranger bei großvolumigen Finanzierungen mit einer Handvoll der in Frage kommenden Geldhäuser selbst Kontakt aufnehmen“, so Arnheiter. Das wäre künftig mit dem Einsatz einer intelligenten Plattformlösung effizienter realisierbar. Andere Immobilienbanken sollen sie zu diesem Zweck ebenfalls nutzen. „Wie unsere bestehenden wird die neue eine offene Plattform sein“, betont Schneider. Dass zumindest ein weiterer gewichtiger gewerblicher Immobilienfinanzierer auf ihr aktiv sein wird, ist jetzt schon sicher. Die Aareal Bank hat sich erst vor einem halben Jahr gleichfalls an BrickVest finanziell beteiligt und mitgeteilt, deren Plattformen zur Transaktionsoptimierung einzusetzen.

Digitale Handelsplätze und Datenräume gewinnen an Bedeutung, Intermediäre werden dagegen zurückgedrängt

Die Helaba befindet sich in Lauerstellung, ebenso die BayernLB. „Was sich bei digitalen Plattformen tut, verfolgen wir interessiert mit“, so Schmidhuber. Das gilt gleichermaßen für die pbb, die erste Kooperationen mit Fin- und PropTechs prüft.

Nicht vergessen werden sollte in diesem Zusammenhang, dass es schon vor Anbruch des digitalen Zeitalters nicht allein Kreditinstitute waren, die große gewerbliche Immobilienfinanzierungen als Deal Advisor eingefädelt haben. „Das machen wir für

Versicherungen und selbst Banken seit über sechs Jahrzehnten“, betont Hans Peter Trampe, Vorstandsvorsitzender der Dr. Klein Firmenkunden AG. Der Finanzvertrieb ist Teil der börsennotierten Hypoport-Gruppe, in die auch Finanzierungs- und Vertriebsplattformen eingebettet sind. „Pro Jahr arrangieren wir mehr als 200 Finanzierungen im Senior-Segment“, bilanziert Trampe. Das geschehe im Vergleich zum Privatkundengeschäft bislang eher wenig digital strukturiert. „Aber das wird sich bald ändern“, verspricht er. „Dabei werden einheitlich gestaltete, an die jeweilige digitale Plattform angedockte Datenräume eine wichtige Rolle spielen.“ Über das hierfür nötige Know-how verfüge die Hypoport-Gruppe.

„Für die digitale Welt ist prägend, dass Intermediäre an Bedeutung einbüßen“, sagt Branchenkenner Macketanz von EY. Deswegen prüft das Beratungsunternehmen auch für den gewerblichen Immobilienfinanzierungsbereich Kooperationen mit digitalen Handelsplätzen.

Finanzierungsplattformen haben das Potenzial, die Immobilienbanklandschaft umzukrempeln

Einer, der dafür prinzipiell in Frage käme, könnte CredX (creditmarkets.com) sein. Der Handelsplatz ist auf drei Finanzierungssegmente ausgerichtet. Im Bereich „Spezialfinanzierungen“ können sowohl Senior- als auch Mezzanine-Tranchen ausgeschrieben werden. Laut Ralf Kauther, Vorstand von CredX, reicht das Spektrum der Investoren von den Hypothekbanken über Versicherungen und andere Versorgungsträger bis zu Kreditfonds.

Beim Blick auf die Entwicklungen im Bereich der digitalen Plattformen kann sich Michael Spiegel, CEO der Capveriant GmbH, einer Tochtergesellschaft der pbb, vorstellen, dass die pbb nicht nur über eine digitale Finanzierungsplattform agiert, sondern mehrere nutzt. „Man muss sich nicht zwingend an FinTechs beteiligen, um mit ihnen zusammenzuarbeiten“, resümiert er. Dennoch will Spiegel Engagements nicht völlig ausschließen. Die pbb verstehe sich aber nicht als Start-up-Inkubator.

Macketanz wäre nicht verwundert, wenn die Plattform-Ökonomie auch die Gilde der gewerblichen Immobilienfinanzierer gehörig durcheinanderwirbeln würde: Die große Dominanz der großen Pfandbriefbanken als Strukturierer großvolumiger Finanzierungen könnte ins Wanken geraten, mutmaßt er. Über diese Kompetenz verfügten nämlich beispielsweise Beratungsunternehmen wie EY genauso. Sollte sich seine Prognose erfüllen, wäre das keine gute Nachricht für die ohnehin unter Druck stehende Branche. **“**

Norbert Jumpertz, Staig



„Institutionelle Investoren legen großen Wert auf Transaktionssicherheit und -schnelligkeit. Ich habe noch keine digitale Plattform für gewerbliche Immobilienfinanzierungen gesehen, die das bislang gewährleistet.“

Prof. Dr. Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der Universität Regensburg



„Längst bieten Akteure aus dem Nichtbankensektor bei Immobilienfinanzierungen fleißig mit um Tickets, und das nicht beschränkt auf Mezzanine-Kapital und Nachrangdarlehen, sondern auch bei Senior-Tranchen.“

Francesco Fedele, CEO der BF.direkt AG

Foto: BF.direkt AG

Schön, wenn's funkt

Die digitale Heizkostenabrechnung ista einfachSmart – einfach zum Verlieben



Von Fernauslesung bis Datenverwaltung im ista Webportal – Heizkostenabrechnung leicht wie nie. Jetzt informieren unter: einfachsmart.ista.de

ista Deutschland GmbH • Luxemburger Straße 1 • 45131 Essen
Telefon 0201 459-02 • info@ista.com • www.ista.de

ista