

List of Blogs

Immobilientalk 2013

Immobilien-Talk 2013 bei der Helaba Frankfurt

Die Helaba ist nach eigenen Angaben Deutschlands größter Immobilienfinanzierer mit einem Finanzierungsvolumen von weltweit knapp 33 Mrd. € (davon fast die Hälfte in Deutschland). Hierbei nehmen Büroimmobilien gut 44% der Anlagen ein, gefolgt vom Handel (23,5%) und Wohnen (17,2%). Klassische (überwiegend langfristige) Bestandsfinanzierungen, Projektentwicklungsfinanzierungen, strukturierte Finanzierungen und Zinssicherungsinstrumente stellen die wesentlichsten Produkte der Immobilienfinanzierungssparte dar.

In Deutschland stellen Büroimmobilien mit rd. 45% ebenfalls den Schwerpunkt der Finanzierungen dar, vor dem Handel (30%) und Wohnen (17%). Daraus ist zu erkennen, dass der Finanzierung des Handels bei der Helaba eine hohe Bedeutung beikommt. Als Paradebeispiel wird das ‚CentrO‘ Oberhausen genannt, aber auch kleinere Objekte im In- und Ausland wurden – teilweise als ‚Club Deals‘ - finanziert (Finanzierungsvolumenuntergrenze: 10 Mio. €).

Klar und deutlich wurde vom zuständigen Vorstand auf die Relevanz des aktuellen Umfeldes für die gewerbliche Finanzierung hingewiesen und einige Eckpunkte erläutert. Hierbei wurde der Rückzug von Wettbewerbern wie (anderen) Banken und klassischen Syndizierern, aber auch neue Marktteilnehmer als Fremdkapitalgeber wie Versicherungen, Versorgungswerke und Debt Funds genannt. Weiter das historisch niedrige Zinsniveau, das bei den Investoren – die bislang auf Core Immobilien fokussiert waren - einen erhöhten Anlagedruck erzeugt. Und nicht zuletzt die anstehenden Refinanzierungsnotwendigkeiten, die zu einer erschwerten Kreditvergabe (Stichwort: ‚Kreditklemme‘ bzw. ‚Finanzierungsgap‘) oder Kreditverteuerung (Stichwort: Risikoadequates Pricing) für einige Nachfrager beitragen könnten. Hier wurden insbesondere die Fälligkeiten der Jahre 2005-2007 (CMBS und Kredite) genannt sowie die Tatsache, dass die o.a. neuen Finanzmarktteilnehmer überwiegend Investoren und weniger Kreditgeber sind. Hinzu kommen die klassischen Anforderungen an die Kreditnehmer wie hinreichende Eigenkapitalausstattung und nachhaltiges Nutzungskonzept (wobei die Mieterstruktur/Mietvertragsdauer eine wichtige Rolle spielt); vorteilhaft sind langjährige Geschäftsbeziehungen (‚Relationship Banking‘). Hiervon sind v.a. Projektentwickler als Finanzierungskunden betroffen, da der bedeutsamste Bezugspunkt die Immobilie und deren Cash flow – der vornehmlich aus dem nachhaltig erzielbaren Nettoertrag der Bestände abgeleitet werden kann – bleibt. Auch wenn der daraus ermittelte Beleihungswertauslauf (Loan-To-Value Ratio) bis zu 75% abdeckt, verbleibt eine Finanzierungslücke, die mit Mezzaninkapital (ggfls. von Equity Partnern), CMBS oder ähnlichem aufgefüllt werden muss.

Speziell zum deutschen Einzelhandel wurden folgende Aussagen gemacht:

Auf der Nachfrageseite ist eine Konzentration auf beste Innenstadtlagen (1a-Lagen) und etablierte Shopping-Center festzustellen, was hier auch zu niedrigen Leerständen beiträgt. Dies führt auch zu stabilen bis leicht steigenden Spitzenmieten in den Top-Städten (München, Frankfurt, Düsseldorf, Berlin, Hamburg, Köln und Stuttgart). Vor diesem Hintergrund werden zunehmend werden auch Mittelstädte für Investoren interessant. Auf Grund der positiven Entwicklung der 1a-Lagen dürften sich auch hier die Mieten stabilisieren (v.a. bei anhaltender Einzelhandelsnachfrage und energieeffizienten Qualitätsimmobilien). In Randlagen sind allerdings Preisrückgänge möglich.

Insgesamt stehen die Innenstädte verstärkt im Fokus der Shoppingcenter-Entwickler (,weg von der grünen Wiese'), was zu einer weiteren Verschärfung des Centerwettbewerbs führen dürfte. Bestandsobjekte benötigen hier zur Revitalisierung neue marktfähige Konzepte, um rückläufige Besucherzahlen mit der Folge steigender Leerstände und Vermietungsproblemen zu verhindern.

Der Ausblick für Verkaufsflächen und Spitzenmieten ist lt. Helaba in Berlin, Düsseldorf und Frankfurt positiv, in Hamburg, München und Stuttgart durchwachsen, für Köln wird eher eine Stagnation erwartet. Der weitere Ausbau von Shopping Centern wird für Deutschland mit 0,4 Mio. m³ bis Ende 2013 geschätzt – und liegt damit im oberen Mittelfeld europäischer Entwicklungen.