

Expo Real Messeausgabe

Immobilienmarkt Deutschland – Chancen für die genossenschaftliche Finanzgruppe

In der anhaltend hohen Nachfrage in- und ausländischer Investoren nach deutschen Immobilien sieht der genossenschaftliche Finanzverbund eine Chance, seine Strukturen und sein Know-how für das Wachstum in der gewerblichen Immobilienfinanzierung zu nutzen. Vor allem in der Verbindung von lokaler und regionaler Marktkenntnis der Volksbanken und Raiffeisenbanken vor Ort mit dem speziellen Wissen einer Pfandbriefbank in der Immobilienfinanzierung und im Kapitalmarktzugang sieht der Autor einen erheblichen Wettbewerbsvorteil, den es in seinen Augen noch intensiver zu nutzen gilt. (Red.)

Der gewerbliche Immobilienmarkt leidet in manchen Ländern noch unter den Folgen der vor vier Jahren ausgebrochenen Finanzmarktkrise. Anders entwickelt sich dieses Segment in Deutschland. Im Fahrwasser des 2010 eingesetzten Wirtschaftswachstums hat sich die Nachfrage nach gewerblichen Flächen positiv gestaltet. Auch wenn die Dynamik des Aufschwungs aktuell aufgrund der Schuldenkrise im Euroraum und einer schwächelnden US-Konjunktur etwas nachgelassen hat, wird für das zweite Halbjahr eine weiterhin robuste Wirtschaftsleistung in Deutschland erwartet. Hervorzuheben ist die verbesserte Beschäftigungssituation, die zu einer auf sechs Prozent zurückgegangenen Arbeitslosenquote geführt hat – ein für deutsche Verhältnisse eher niedriger Wert.

Gefragte deutsche Immobilien

Die Finanzierungsnachfrage bei gewerblichen Immobilienprojekten verläuft hierzulande schwungvoll. Das Transaktionsvolumen hat in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres an die

positive Entwicklung des Vorjahres angeknüpft und ist in allen Segmenten erneut gestiegen. Mit einem Volumen von 11,3 Milliarden Euro wurde das Ergebnis des Vorjahreszeitraums um rund 19 Prozent übertroffen (Quelle: Jones Lang Lasalle). In der zweiten Jahreshälfte ist von einem weiteren Anstieg auszugehen.

Getragen wird der Aufschwung von der hohen Nachfrage nach Einzelhandelsimmobilien – mehr als die Hälfte der Transaktionen entfielen in der ersten Jahreshälfte auf dieses Segment. Grund dafür ist das Einkaufsverhalten der Deutschen, das unter der Finanz- und Staatsschuldenkrise nicht nachhaltig gelitten hat. Besonders Shoppingcenter und Innenstadtlagen stehen bei den Konsumenten hoch im Kurs. Aufgrund der stetigen Nachfrage nach erstklassigen Verkaufsf lächen auf der einen und einem knappen Angebot auf der anderen Seite dürfte weiterhin ein reges Interesse von Investoren bestehen.

Beigetragen zu dem gestiegenen Transaktionsvolumen hat zudem der Wohnungsmarkt, der sich unverändert gut entwickelt. An vielen urbanen Standorten werden Wohnungen in allen Marktsegmenten nachgefragt, sodass Mieten auch während der Krise teilweise gestiegen sind. Angesichts eines niedrigen Fertigstellungsniveaus, Zuwächsen beim verfügbaren Einkommen sowie einer steigenden Haushaltszahl dürfte dieser positive Basistrend für anhaltende Chancen sorgen.

Nach zwei schwachen Jahren hat die Büroflächennachfrage im laufenden Jahr erstmals wieder zugenommen. Zuvor hatten sich die Spitzenmieten an den Top-Standorten rückläufig entwickelt, und die Leerstandsquote ist in beiden

Jahren gestiegen. Die zunehmende Büroflächennachfrage führt deshalb zunächst zu einem teilweisen Abbau der vakanten Flächen und erst im zweiten Schritt zu einem Anstieg der Büromieten, der sich 2012 verstärken wird. Insgesamt gehen vom deutschen Gewerbeimmobilienmarkt positive Impulse für ein weiter steigendes Transaktionsvolumen aus.

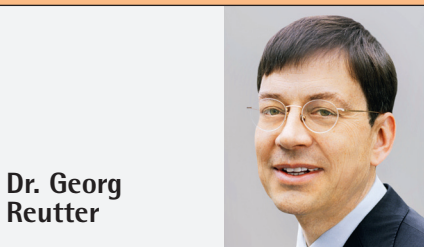
Die erfreuliche Marktentwicklung und die aussichtsreichen Prognosen spiegeln das Vertrauen der Investoren wider. Die Aussichten für gewerbliche Immobilienfinanzierer, gutes Geschäft abwickeln zu können, sind gegeben. Denn: Dieses Segment ist volumenmäßig ein bedeutendes Geschäftsfeld, das über die Zyklen hinweg realwirtschaftliche Grundbedürfnisse bedient. Dank der im europäischen Vergleich stabilen konjunkturellen Situation stehen deutsche Immobilien verstärkt im Fokus der Anleger – hierzu gehören auch ausländische Investoren, auf die rund ein Drittel des Transaktionsvolumens in der ersten Jahreshälfte entfiel.

Vor diesem Hintergrund hat sich ein intensiver Wettbewerb um das „sichere Geschäft“ entwickelt. Die Assetklasse Immobilien bildet einen stabilen Anlage-schwerpunkt, der bei gegebenem Zinsniveau eine solide Nachfrage generiert. In dieser Situation erwarten die Kunden, dass ihre Bank ihnen eine starke und verlässliche Basis bietet. Gleichwohl trifft der Bedarf auf eingeschränkte Kreditvergabespelräume der Banken durch Basel III und verunsicherte Kapitalmärkte aufgrund der Staatsschuldenkrise.

Eingebunden im Finanzverbund

Um sich auch langfristig erfolgreich im Markt zu positionieren, gilt es als Immobilienbank, mit klarer Strategie und Umsicht das Geschäft zu betreiben. Nachhaltige Geschäftsmodelle sind gefragt. Banken, die auch in schwierigen Zeiten Transaktionen darstellen können, sind im Vorteil. Als Tochterunternehmen der DZ Bank ist die DG Hyp Teil der genossenschaftlichen Finanzgruppe, die über eine hohe Stabilität und ausgezeichnete Bonität verfügt.

Der Autor



Dr. Georg Reutter

Sprecher des Vorstands, DG HYP Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG, Hamburg

Die breite Aufstellung der Gruppe in Verbindung mit der Emission von Pfandbriefen bildet für die DG Hyp eine starke Refinanzierungsbasis, sodass sie jederzeit handlungsfähig ist, um ausgewogenes, gutes Geschäft zu finanzieren.

Durch ihre konsequente Ausrichtung hat die DG Hyp schon in den Krisenjahren 2008/2009 ein gutes Neugeschäftsergebnis erzielt. Die positive Entwicklung setzt sich im laufenden Jahr fort. In der gewerblichen Immobilienfinanzierung hat die Bank ihre Position weiter gefestigt und zum 31. August 2011 ein Neugeschäftsvolumen von 2,6 Milliarden Euro erzielt. Davon entfielen knapp 2,5 Milliarden Euro auf den Kernmarkt Deutschland, in dem das gute Ergebnis des Vorjahreszeitraums um rund 21 Prozent übertraffen wurde. Damit hat das Institut den eingeschlagenen Weg der Konzentration auf den deutschen Markt fortgesetzt.

Überdurchschnittlich entwickelte sich die Zusammenarbeit in der genossenschaftlichen Finanzgruppe. Hier konnte das Gemeinschaftskreditgeschäft mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken

zum 31. August 2011 um rund 36 Prozent auf 980 Millionen Euro gesteigert werden. Dieses gute Ergebnis zeigt, dass die Pfandbriefbank in der gewerblichen Immobilienfinanzierung ein anerkannter Partner für die Genossenschaftsbanken ist.

Das Geschäftsmodell ist darauf ausgerichtet, die Partnerbanken bei Finanzierungen mit deren Kunden zu unterstützen, sie aber auch bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen der DG Hyp zu beteiligen. Die Volksbanken und Raiffeisenbanken können damit das Immobilien- und Finanzierungs-Know-how der Finanzgruppe nutzen und ihren Marktauftritt stärken. Die Banken selbst bringen umfangreiche Kenntnisse ihrer regionalen Märkte in die Zusammenarbeit mit dem Immobilienfinanzierer ein. Durch die dezentrale Ausrichtung der DG Hyp mit sechs Immobilienzentren in den deutschen Wirtschaftsmetropolen ist eine flächendeckende Präsenz gewährleistet.

Den Volksbanken und Raiffeisenbanken werden verschiedene Möglichkeiten der Zusammenarbeit angeboten. Ein Beispiel

ist die Beteiligung an Finanzierungen im Rahmen des im vergangenen Jahr eingeführten „Immo Meta Reverse plus“. Mit diesem Produkt können sie sich vorrangig standardisiert und überregional an einzelnen Abschnitten einer abgeschlossenen Finanzierung der DG Hyp beteiligen und dadurch risikoarmes gewerbliches Immobilienkreditgeschäft ab einem Engagement von 0,5 Millionen Euro in die eigenen Bücher nehmen.

Nutzung des Marktpotenzials

Vor dem Hintergrund der im europäischen Vergleich positiven Entwicklung auf den gewerblichen Immobilienmärkten in Deutschland bestehen für die genossenschaftliche Finanzgruppe in diesem Segment gute Aussichten. Die wirtschaftliche Stabilität wird dazu führen, dass das Interesse an Finanzierungen von Investoren aus dem In- und Ausland anhält, und der Markt wird langfristig Nachfrage erzeugen. In diesem Umfeld bieten sich vielversprechende Chancen, um das Geschäftsfeld konsequent weiter auszubauen.

mmmm

MONEREO MEYER MARINEL-LO
Abogados

Nicht alles steht im Gesetz.

Sie kennen Ihr Geschäft, wir verstehen Ihre Branche.

Qualität, Engagement, Kompetenz und 20 Jahre Erfahrung im grenzüberschreitenden Rechtsverkehr

Ob Shopping Malls, Büros, Logistik oder Touristikimmobilien – mit unserem interkulturellen Hintergrund stellen wir uns den verschiedensten Herausforderungen unserer Mandanten. Mit Büros in Madrid, Barcelona, Palma und Berlin sind wir eine der führenden Wirtschaftskanzleien im internationalen Rechtsverkehr mit Spanien und Deutschland. Ein traditioneller Schwerpunkt unserer Kanzlei ist die Beratung im Immobilienrecht. Wir vertreten neben institutionellen Anlegern vor allem Entwickler von Gewerbeparks sowie Betreiber großer Verkaufsflächen.

Immobilien- und Baurecht · Gesellschaftsrecht · Wettbewerbsrecht · Prozessführung und Schiedsverfahren · Arbeits- und Steuerrecht · Urheberrecht · Finanzierungen · Restrukturierung und Insolvenz · Recht der erneuerbaren Energien

MADRID
Stefan Meyer
Tel. +34 91 319 96 86
smeyer@mmmm.es

BARCELONA
Philipp Kirchheim
Tel. +34 93 487 58 94
pkirchheim@mmmm.es

BERLIN
Dr. Cato Dill
Tel. +49 (0) 30 20 63 36-0
cdill@mmmm.net

PALMA DE MALLORCA
Antonio Jiménez
Tel. +34 971 71 70 34
ajimenez@mmmm.es

www.mmmm.es