

FINANZIERUNG

Auslandsbanken klopfen zaghaft wieder an

VON NIKOLAS KATZUNG

Die ausländischen Kreditinstitute haben ihr Interesse an Deutschland „neu entdeckt“, verkündete neulich der Immobilienberater CB Richard Ellis (CBRE). Sogar angloamerikanische Investmentbanken sollen sich angeblich wieder um die Finanzierung hiesiger Immobilien bemühen. Von einer Rückkehr der Auslandsbanken zu sprechen, ist allerdings verkehrt - zu zaghaft sind ihre Bemühungen bislang und zu umkämpft der deutsche Bankenmarkt. Mit dem verstärkten Auftreten ausländischer Investoren könnte sich das allerdings in naher Zukunft ändern.



Allmählich wagen sich ausländische Finanzierer wieder an den deutschen Markt, jedoch nur als Konsortialpartner oder mit Investoren aus dem Heimatmarkt. Bild: istockphoto/Ken Tannenbaum; IZ

Da dürfte Dirk Richolt wohl einen wertvollen Informationsvorsprung haben. Der Leiter der Debt-Advisory-Einheit bei CBRE hat offensichtlich Verbindung zu einer Investmentbank mit Sitz in New York und London, die sich in Deutschland intensiv nach Finanzierungen umschaut. Im Gegensatz zu den Vorkrisenjahren gehe diese mit einer veränderten Strategie an den Markt: Die Kredite sollen nicht verbrieft, sondern auf dem eigenen Buch gehalten werden.

„Angelsächsische Banken sind im deutschen Markt nicht wahrnehmbar“, heißt es dagegen aus dem Hause der Deutschen Hypo. Die gleiche Meinung vertreten der Deutschland-Spezialist Corealcredit Bank sowie die Eurohypo,

die zwar eine Handvoll ausländischer Institute benennt, die im deutschen Markt wieder aktiv sind. Banken aus den USA bzw. Großbritannien befänden sich jedoch nicht darunter. Einzig die schwedische SEB Bank, die seit vielen Jahren mit einer deutschen Tochter in Deutschland präsent ist, bestätigt, dass zumindest „vereinzelt US-Investmentbanken selektiv am Markt sind“, jedoch nicht in dem Umfang wie vor der Finanzmarktkrise.

Für manch einen ist aber selbst die Nachricht, dass sich Auslandsbanken generell wieder für Deutschland interessieren sollen, eine „Überraschung“. So hat Bernd Hütter, Leiter gewerbliche Immobilienfinanzierung bei der WGZ Bank, nach eigener Aussage keine Finanzierung auf dem Tisch, bei der auch ein ausländisches Institut in irgendeiner Form beteiligt ist. Hans Peter Trampe, Vorstand des Kreditvermittlers Dr. Klein, merkt von den angeblich gesteigerten Aktivitäten der Auslandsbanken „genau null“. Und der freie Finanzierungsberater René Reif Consulting (RRC) aus München stuft das Agieren einiger internationaler Kreditgeber, wie z.B. der österreichischen Institute, auf dem deutschen Markt im ersten Quartal sogar deutlich zurückhaltender ein als noch im vergangenen Jahr. Auch aus den Benelux-Ländern sei lediglich ein Haus bekannt, das nach wie vor aktiv ist, dabei allerdings sehr restriktiv vorgeht. „Angelsächsische Institute haben unseres Wissens so gut wie kein Neugeschäft abgeschlossen, da hier - so unsere Erfahrung aus zwei Transaktionen - die Strategie klar in Richtung einer Reduzierung des deutschen Kreditportfolios geht“, sagt RRC-Analyst Benedikt Huber.

Handvoll aktiver Auslandsbanken

Nach dem Ausbruch der Finanzkrise haben sich zahlreiche ausländische Anbieter aus dem deutschen Markt komplett zurückgezogen - zum einen, weil sie sich wie nun auch viele deutsche Finanzierer auf ihren Heimatmarkt konzentrieren, zum anderen, weil ihnen durch das Einfrieren der Verbriefungs- und zum Teil auch der Syndizierungsmärkte der entscheidende Refinanzierungskanal weggebrochen ist. Nur wenige Banken haben ihre Zelte nicht abgebrochen, dazu zählen die holländischen Institute FGH (eine Tochter der Rabobank) und NIBC, die belgische KBC mit ihrer Deutschlandtochter sowie die französischen Vertreter Natixis und Société Générale (SocGen). Hinzu kommen ein paar Adressen aus Österreich, die im Laufe der vergangenen drei bis vier Jahre ihre Fühler über die Grenzen ausgestreckt haben. So etwa die Hypo Tirol oder die Cerberus-Beteiligung Bawag.

Diese sieben Adressen dürften die vielzitierte Handvoll Auslandsbanken sein, die sich zurzeit

aktiv um Neugeschäft bemühen. Und wer es ganz genau nimmt, müsste wohl auch die SEB und die Unicredit-Tochter HypoVereinsbank zu den Auslandsbanken hinzuzählen, so lautet zumindest die Anregung einiger Branchenvertreter.

Der kleine, aber entscheidende Unterschied zwischen SEB, HVB und den restlichen Vertretern aus der Auslands-Riege ist jedoch der Zugang zur günstigen Geldbeschaffung, sprich die Pfandbrieflizenz. Wer sie nicht hat, muss sich in der Regel teurer refinanzieren und hat bei der Margengestaltung häufig das Nachsehen. „Solange die Aufschläge für gedeckte und ungedeckte Mittel im restlichen Euroraum teurer sind als die Refinanzierung über Pfandbriefe, gehen wir nicht von einer Verstärkung des Engagements der Auslandsbanken in Deutschland aus“, sagt Gero Bergmann, Vertriebsvorstand der Berlin Hyp.

Besonders drastisch werden die Funding-Unterschiede bei der Finanzierung von Wohnimmobilien deutlich. Laut Dr.-Klein-Vorstand Trampe sind die Pfandbriefbanken im Wettbewerb mit den immer stärker auftrumpfenden Versicherungskonzernen mittlerweile bei Margen von 30 Basispunkten angelangt. Für ausländische Anbieter ein hoffnungsloses Unterfangen, mit ihren Preisvorstellungen an Geschäfte zu kommen: „Mit 80 Basispunkten und darüber will keiner was anfangen“, verdeutlicht Trampe.

„Da können die Auslandsbanken einfach nicht mithalten“, weiß auch Dirk Richolt. Deswegen versuchen sie nach seiner Wahrnehmung, verstärkt in Marktsegmente zu gehen, die von den deutschen Instituten derzeit vernachlässigt werden, sprich Objekte und Strukturen mit Value-add- oder opportunistischen Merkmalen. Der Fokus der internationalen Kreditgeber liege insbesondere auf größeren Portfolio-Transaktionen und sei stark cashfloworientiert, so Jürgen Helm, Leiter strukturierte Immobilienfinanzierungen Deutschland bei der SEB Bank.

Als Nischenanbieter sehen sich Banken wie die SocGen und Natixis. Alexander Saur, Helms Counterpart bei Natixis, bestätigt den Value-add-Ansatz: „Wir bewegen uns zwischen dem gewöhnlichen Plain-Vanilla-Geschäft und den rein opportunistischen Finanzierungen und suchen Engagements, bei denen etwas Strukturierungs-Know-how erforderlich ist.“ 300 Mio. Euro Neugeschäft will Saur dieses Jahr schreiben, ab dem kommenden Jahr sollen daraus 400 Mio. Euro jährlich werden. Etwas geringer dürfte das Zusagevolumen bei der KBC Bank in diesem Jahr ausfallen. Immobilienfinanzierungschef Jürgen Mertens rechnet mit einem Betrag von mindestens 150 Mio. Euro, in jedem Fall ein Vielfaches von dem Neugeschäftsergebnis 2010. Im Gegensatz zu Natixis, die außerhalb ihres Heimatmarkts keine Projektentwicklungen finanziert, sieht Mertens gerade in diesem Geschäftsfeld einen Schwerpunkt. Auch Dieter Groh, Deutschlandchef der FGH, fühlt sich bei Entwicklern als Finanzierungskunden wohl - einen einwandfreien Track-Record vorausgesetzt. 2010 schrieb die Rabobank-Tochter rund 260 Mio. Euro Neugeschäft in Deutschland. Dieses Jahr könnte es sogar noch etwas mehr werden. 89 Mio. Euro wurden im ersten Quartal bereits eingetütet.

Rückkehr eine Frage der Zeit

So übersichtlich die Aktivitäten der Auslandsbanken in Deutschland noch sind, so wahrscheinlich ist es, dass sich dies in den nächsten ein bis zwei Jahren erheblich ändern wird. Zwar sind große Ankündigungen von Expansionsvorhaben laut den Finanzierungs- und Kreditberatern Flaw Advisory Partners sowie Hirling Capital Investment Services aktuell nicht zu hören. Die breite Rückkehr ausländischer Banken auf den deutschen Immobilienmarkt sei aber nur eine Frage der Zeit. Zum einen würden sich einige Institute Hoffnungen auf Geschäftsabschlüsse infolge der anstehenden Refinanzierungen von den verbrieften Krediten (CMBS) machen. Zum anderen dürften, so Deutsche-Hypo-Vorstand Pohl, bedingt durch das wieder spürbar anziehende Interesse ausländischer Investoren am deutschen Markt sowie die insgesamt relative Attraktivität des deutschen Immobilienmarkts, auch Auslandsbanken wieder stärkere Aktivitäten in Deutschland entfalten. „Diese Entwicklung wird sich in diesem Jahr noch verhalten zeigen und erst 2012 stärker ausprägen“, glaubt er.