

Pressemitteilung

Irebs Studie „German Debt Project 2017“: Mehr Eigenkapital bei steigenden Preisen lässt Fremdkapitalquoten (LTVs) sinken

- Das Neugeschäftswachstum in der Gewerbeimmobilienfinanzierung lag 2016 mit immer noch 10% halb so hoch wie im Vorjahr und sollte sich im Jahresverlauf 2017 auf 5% halbieren
- Der Mix an Objektarten wird vielschichtiger – erstmals in unserer Umfrage lag der Anteil der sonstigen Gewerbeimmobilienfinanzierungen wie Hotel und Logistik höher als der Beitrag von Handelsimmobilien
- Die Nettomargen sind weiter unter Druck und könnten 2017 unter 100 Basispunkte sinken
- Die LTVs sind aufgrund der hohen Verfügbarkeit von Eigenkapital und der stark steigenden Preise zumindest im Mittel rückläufig

Eltville, 28. Juni 2017. Die Studie „German Debt Project“ der International Real Estate Business School (Irebs) präsentiert mit Unterstützung des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) sowie sechs renommierten Vertretern aus der Immobilienbranche zum fünften Mal detaillierte Informationen zum Markt der gewerblichen Immobilienfinanzierungen in Deutschland.

Die befragten Institute sind bei deutlich fallenden Margen weiterhin darauf bedacht, den Finanzierungsbestand zum Erhalt der Ertragskraft hoch zu halten. Das Neugeschäft lag 2016 mit +10% halb so hoch wie im Vorjahr; im laufenden Jahr 2017 sollte sich die Neugeschäftsdynamik auf ein mittleres einstelliges Wachstum weiter verringern. „Eine kreditgetriebene Immobilienblase können wir auf dieser Datengrundlage nicht erkennen“ stellt Dr. Rabe vom ZIA, der die Studie unterstützt, fest.

Auffällig bei der Risikoeinschätzung der Institute ist die größere Vorsicht bei der Finanzierung von Handelsimmobilien und die optimistischere Einschätzung hinsichtlich Logistik- und Hotelimmobilien, sowie die noch positivere Einschätzung von Projektentwicklungsfinanzierungen. Der Anteil der sonstigen Gewerbeimmobilienfinanzierungen (19,9% vom Neugeschäft vs. 19,5% im Vorjahr) bleibt auf einem hohen Niveau und übertraf erstmalig in den fünf Jahren der Analyse den Anteil der Finanzierungen von Handelsimmobilien. Finanzierungen von Projektentwicklungen (26% vom Neugeschäft, Vorjahr 23%) nahmen spürbar zu.

Um dem starken Wettbewerbsdruck in den A-Städten zu entfliehen, bietet sich auf den ersten Blick für das Inland die weitere Ausdehnung in die Fläche und/oder mehr Auslandsgeschäft an. Der Portfolioanteil der Nicht-A-Städte am Neugeschäft hat 2016 aber nahezu stagniert. Die Losgrößen werden für die größeren Institute schnell zu klein; dies bleibt somit primär das Spielfeld der Sparkassen und Volksbanken. Somit priorisierten einige Institute der Gang ins Ausland, aber hier kam der Brexit in die Quere. Insgesamt sind die Zusagen im Auslandsgeschäft laut vdp 2016 nur um 1% gestiegen, während das Inlandsgeschäft beim Neugeschäft um rund 10% zulegen. Simon Mallinson von Real Capital Analytics merkt dazu an: „Deutsche Immobilienfinanzierer sind in Großbritannien immer noch aktiv, aber seit dem Brexit liegen die Investitionsvolumen rund 40% unter dem Niveau von Ende 2015.“ Weder der Gang in die Fläche im Inland noch die Expansion ins Ausland haben als Druckventil für die hohe inländische Wettbewerbsintensität im Core-Geschäft gewirkt.

Somit blieben die Margen unter Druck. Bei den Netto-Margen bewegen wir uns 2017 im Durchschnitt auf die psychologische Marke von 100 Basispunkten zu: Während es 2013 noch 134 waren, lag das Margenniveau 2016 noch bei 108 und sollte 2017 wohl weitere 5 bis 10 Basispunkte abgeben.

Lagen die durchschnittlichen LTVs 2015 noch bei rund 68%, erwarteten die Befragten in der Vorjahresstudie für 2016 einen Anstieg um 2-Prozentpunkte auf rund 70%. Stattdessen sind aufgrund der „Eigenkapitalschwemme“ und steigenden Preisen die Ausläufe um 2-Prozentpunkte gefallen. Die Erwartung für 2017 ist eine Stabilisierung, allenfalls eine leichte Erhöhung von diesem Niveau aus. „Dennoch sollte nicht verkannt werden, dass dies eine Durchschnittsbetrachtung ist. Während das risikoarme Geschäft mit weniger Fremdkapital finanziert wird, werden für herausfordernde Objekte oder Projektentwicklungen auch höhere Ausläufe gefragt, um bei diesen Investoren das Eigenkapital im Trockenen zu halten“, relativiert Co-Autor Markus Hesse. Dennoch sind die sinkenden Ausläufe eine positive Botschaft.

Als Fazit der Untersuchung lassen sich drei wesentliche Punkte erkennen: Als erster und wohl auch wichtigster Punkt ist zu nennen, dass die hohen Preissteigerungen bei Core-Objekten stärker durch Eigenkapital getragen werden. Somit bleiben die etwaigen Preisrisiken mit größerem Puffer für das Fremdkapital bei den Eigenkapitalinvestoren. Der Anlagedruck der Eigenkapitalgeber ist so hoch, dass selbst bei steigendem Wettbewerb die Fremdkapitalausläufe zumindest im Durchschnitt gefallen sind. Als zweiter Punkt ist festzuhalten, dass das Neugeschäft hart umkämpft bleibt. Es zeichnet sich wenig Entlastung ab, da die Institute bei sinkenden Margen bestrebt sind, mit ausreichend Neugeschäft, die Bestände und somit die Erträge hoch zu halten. Drittens, die in den Gewinn- und Verlustrechnungen der Banken ausgewiesenen Erträge befinden sich trotz Margenrutsch im Vergleich zu anderen Bankgeschäften immer noch auf hohem Niveau. Daher wird der Wettbewerbsdruck nicht nachlassen. „Gleichzeitig werden die Herausforderungen aus Regulatorik und Digitalisierung höher. Alternative Finanzierungen stehen zumindest in den Startblöcken“, sagt Achim Reif vom vdp. Aufgrund dieser Herausforderungen und mit Blick auf den intensiven Wettbewerb ist es nicht verwunderlich, dass es Fusionen bei den klassischen Immobilienfinanzierern gab und wohl auch noch weitere geben wird.

Wo liegen denn nun die eigentlichen Risiken? „Die größten Risiken liegen aktuell in dem besonderen Makroumfeld, das für die Immobilienwirtschaft sehr stimulierend wirkt, aber latent instabil ist. Außerdem ist die Fokussierung vieler Investoren auf Immobilienmarktnischen mit spezifischen Risiken behaftet,“ resümiert Co-Autor Prof. Dr. Tobias Just.

Zur Studie German Debt Project

Die Studie German Debt Project wurde vom Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Real Capital Analytics initiiert und von Beginn an vom Verband deutscher Pfandbriefbanken unterstützt. An der Befragung nahmen 25 deutsche Finanzierungsinstitute teil. Das im Rahmen der Studie analysierte Kreditvolumen beträgt € 202 Mrd. und deckt damit weiterhin 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.

Originating Lead Sponsor ist Real Capital Analytics, Co-Sponsoren sind bulwiengesa und JLL, als Trade Association Sponsors unterstützen uns Commercial Real Estate Finance Council Europe (CREFC), INREV und der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA). Die Projektleitung liegt bei Markus Hesse, die Untersuchung wird wissenschaftlich von Prof. Dr.

Tobias Just von der Irebs geleitet, beide zusammen sind Verfasser der Studie. 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 Immobilienakademie

Die Irebs Immobilienakademie ist die Weiterbildungsakademie der Irebs International Real Estate Business School und Teil der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Regensburg. Die International Real Estate Business School umfasst das Irebs Institut für Immobilienwirtschaft sowie die Irebs Immobilienakademie. 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.

Die Irebs Immobilienakademie ist vom TÜV Hessen 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.

Das Kontaktstudium Immobilienökonomie und der Exzellenzstudiengang Executive MBA Real Estate der Irebs Immobilienakademie wurde von der renommierten Immobilienvereinigung „The Royal Institution of Chartered Surveyors“ (RICS) bis 2019 akkreditiert. Weitere Informationen unter www.irebs-immobilienakademie.de.

Weiterführende Informationen zur Studie als webbasierte Präsentation unter

<https://sway.com/XnXoAOoCnLudXTix?ref=Link>

Pressekontakt

Sandra Paasche

IREBS Immobilienakademie

Barocketage Kloster Eberbach | 65346 Eltville

Telefon: 06723 995090

Fax: 06723 995035

Mail: sandra.paasche@irebs.de