

FRANKFURTER GESPRÄCH

„Die Zahl der Notverkäufe wird steigen“

Die Euro-Krise trifft den Immobilienmarkt. Vier Branchenkenner blicken ins Jahr 2012. Mit ihnen sprachen *Anne Wiktorin* und *Reiner Reichel*.

Handelsblatt: Herr Meinel, der Verband der Deutschen Pfandbriefbanken warnt vor einer Kreditklemme. Bekommen Immobilienunternehmen demnächst keine Darlehen mehr?
Wulf Meinel: Es wird weiterhin Kredite geben, aber nicht mehr in dem Umfang und so einfach wie früher.

Handelsblatt: Herr Fuhrmann, woran liegt das?
Bernhard Fuhrmann: Die Vergangenheit hat gezeigt, dass das vermeintlich risikoarme Immobiliengeschäft so risikoarm nicht war. Das hat dazu geführt, dass die Aufsichtsbehörden von den Banken auch für Immobiliengeschäfte mehr Eigenkapital verlangen.

Handelsblatt: Herr Pohl, was geschieht nun bei den Banken?
Andreas Pohl: Wenn das Eigenkapital zu knapp ist, muss die Bank neues zuführen oder ihr Kreditgeschäft runterfahren. Die erste Möglichkeit ist sehr schwierig. Die zweite bedeutet, dass auslaufende Kredite nicht verlängert werden oder Neugeschäft reduziert wird.

Handelsblatt: Herr Meinel, was erwarten Sie für das Neugeschäft?
Meinel: Einen Immobilienkredit von der Bank gibt es in der Regel nur noch, wenn er durch Pfandbriefe zu refinanzieren ist. Denn: Wenn Gebäude mit mehr als den für Pfandbriefe erlaubten 60 Prozent beliehen werden sollen, braucht die Bank zusätzliches Eigenkapital.

Handelsblatt: Herr Fuhrmann, welche Konsequenzen hat die Konzen-

tration auf pfandbrieffähige Kredite für Investoren?
Fuhrmann: Allein aufgrund der höheren Eigenkapitalanforderungen wird die Eigenkapitalrendite für den Investor geringer. Dadurch rentieren sich viele Projekte gar nicht mehr, so dass auch die Zahl der Besitzwechsel geringer wird.

Handelsblatt: Herr Klein, in diesem Jahr wollten alle Spitzenimmobilien kaufen. Die werden knapp.
Klein: Noch stehen 1-a-Gebäude im Vordergrund. Im nächsten Jahr werden zwar noch weniger Spitzenimmobilien angeboten, als nachgefragt werden. Dafür werden wir aber mehr Verkäufe im Bürosegment in B-Lagen sehen, wo die Preise beziehungsweise die Erwartungen der Verkäufer inzwischen realistischer geworden sind.

Handelsblatt: Herr Klein, gute Bürogebäude in Spitzenlagen werden zu Mietrenditen von ungefähr fünf Prozent gekauft. Wo liegen denn die Renditen für Objekte in den B-Lagen?
Klein: In den B-Lagen reden wir auch mal über Mietrenditen zum Kaufzeitpunkt von acht, neun Prozent. In schwierigen Fällen auch zehn, elf Prozent.

Handelsblatt: Herr Fuhrmann, Herr Meinel, Schnäppchenjäger dürften wohl eher fündig werden, wenn in den nächsten Jahren verbrieft Kredite über viele Milliarden, sogenannte CMBS, von den Banken nicht refinanziert werden.
Fuhrmann: Wenn eine über CMBS finanzierte Immobilie regelmäßige Einnahmen vorweisen kann, ist es



Vier Immobilienexperten auf dem Handelsblatt-Sofa: Fabian Klein, Andreas Pohl, Wulf Meinel und Bernhard Fuhrmann (von links).

überhaupt keine Alternative, sie durch die Zwangsversteigerung zu treiben. Der CMBS-Gläubiger macht damit nur den Preis kaputt. Soll er das so gewonnene Geld dann in eine niedrig verzinsten Bundesanleihe stecken? Das macht keinen Sinn.

Handelsblatt: Herr Pohl, ohne Wertung ist das Eigenkapitalproblem der Bank aber nicht gelöst, oder?
Pohl: Zunächst ist einmal festzustellen: Wenn ein Immobilienengagement notleidend wird, ist es unerheblich, ob es durch verbrieft Kredite oder konventionell finanziert wurde. Notleidende Engagements haben einen höheren Eigenkapitalbedarf. Also wird eine Bank alles tun, um sich davon zu trennen. Das heißt aber nicht unbedingt, dass die Zwangsversteigerung folgt.

Handelsblatt: Herr Pohl, wie sieht Ihre Lösung aus?
Pohl: Wenn es sich um Immobilien handelt, die überlebensfähig sind,

wird die Bank sich einen Partner suchen, der das Objekt weiterentwickelt.

Handelsblatt: Herr Klein, Herr Meinel, wie schätzen Sie die Chance ein, dass Banken solche Partner finden?
Klein: Die Chancen sind da. Es ist nur eine Frage, zu welchen Preisen solche B-Produkte verkauft werden müssen, damit Investoren aufspringen, oft sind die bisherigen Werte einfach unrealistisch.

Handelsblatt: Herr Meinel, haben Sie eine Vorstellung?
Meinel: Wer Geld außerhalb des Euro-Raums einwerben will, muss sehr hohe Renditen bieten wegen des zusätzlichen Euro-Risikos. Diese Investoren werden Eigenkapitalrenditen von 20 Prozent pro Jahr plus x haben wollen. Wenn es dagegen Gelder aus dem Euro-Raum oder dem Euro nahen Raum sind, dann kann ich mir vorstellen, dass diese Investoren mit Renditen von drei Prozent bis fünf Prozent über

der Rendite einer zehnjährigen Bundesanleihe zufrieden sind.

Handelsblatt: Herr Klein, Herr Meinel, kommt im nächsten Jahr die Notverkaufswelle, von der in der Branche seit der Lehman-Pleite vor drei Jahren geredet wird?
Klein: Die Zahl der Notverkäufe wird steigen, aber eine Welle wird es nicht werden.

Meinel: Das liegt an den überzogenen Preisvorstellungen der Banken. Wir erleben es immer wieder, dass die Institute ihre Problemobjekte behalten wollen, nachdem sie unser Angebot gehört haben.

Handelsblatt: Herr Pohl, das klingt so, als ob Banken den zusätzlichen Abschreibungsbedarf bei Verkauf scheuen.

Pohl: Was an Wertverlusten da war, haben die Banken bereits abgeschrieben. Herr Meinel, Sie glauben doch nicht, dass eine Bank insbesondere in der gegenwärtigen Situation einen Wirtschaftsprüfer findet, der eine Bilanz testiert, in der unrealistische Immobilienwerte Grundlage sind.

Handelsblatt: Herr Meinel, wie sieht die Praxis aus?

Meinel: Was haben Banken gemacht, die kein Eigenkapital hatten, um die drohende Abschreibung im Falle eines Verkaufs aufzufangen? Sie haben den Kredit pro-

GESPRÄCHSPARTNER

Bernhard Fuhrmann Seit Jahresbeginn ist der 48-Jährige CEO des Einzelhandelsimmobilieninvestors Treveria Asset Management. Im Laufe seiner Karriere lernte er die Investoren - wie die Bankenseite im Immobiliengeschäft kennen.

Fabian Klein Der 44-jährige Immobilienökonom ist seit 2002 verantwortlich für das Immobilieninvestmentgeschäft von CBRE in Deutschland. Die börsennotierte US-Gesellschaft ist der größte Immobiliendienstleister weltweit.

Wulf Meinel Der Rechtsanwalt und Ex-Banker sammelte Immobilienerfahrung bei Lasalle Investments, bevor er vor zehn Jahren zum Finanzinvestor Carlyle kam. Dort ist der 50-Jährige inzwischen für Immobilienkäufe in deutschsprachigen Ländern, Zentraleuropa und der Türkei verantwortlich.

Andreas Pohl Als Vorstandsmitglied der Deutschen Hypo und gleichzeitig Global Head für das gewerbliche Immobiliengeschäft in der Nord LB blickt der 54-Jährige auf mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Immobilienfinanzierung zurück.

Handelsblatt: Herr Pohl, wenn nicht verkauft werden kann, muss refinanziert werden. Wo soll das Kapital dazu herkommen?
Pohl: Das Volumen, das ansteht, besonders auch fällige CMBS, ist über Banken nicht vollständig zu refinanzieren. Wir brauchen den Kapitalmarkt. Dazu gehört der Pfandbrief. Wir müssen aber zusätzlich etwas neben dem Pfandbrief finden - auf jeden Fall eine Verbriefungsform.

Handelsblatt: Herr Meinel, sind Sie skeptisch?
Meinel: Der Kapitalmarkt scheint mir heute nicht kräftig genug, um das nötige Refinanzierungsvolumen abzudecken. Es gibt Experten, die sagen, das Volumen ist nur über Zuschussfinanzierungen durch Zentralbanken zu bekommen. Andere erwarten, dass ohne die Verstaatlichungen von Banken die nötigen Refinanzierungen nicht gelingen werden.

Handelsblatt: Herr Fuhrmann, malt Herr Meinel zu düster?
Fuhrmann: Was passiert mit privatem Geld? Früher wurde es in Bankschuldverschreibungen angelegt. Das geschieht heute nicht mehr. Dafür kann es in Fonds fließen, die sagen: Gib mir dein Geld. Ich finanziere damit die Lücke, die die Banken hinterlassen. Das Geld ist da.

Handelsblatt: Herr Fuhrmann, Herr Klein, Herr Meinel, Herr Pohl, wir danken Ihnen für das Gespräch.

WestLB-Vorstand wird nur wenige Stellen retten

Die Mitarbeiter der Landesbank müssen bald zwischen Abfindungen und höchst unsicheren Jobs wählen.

Thomas Bauer
Düsseldorf

Für 4300 Mitarbeiter der Westdeutschen Landesbank (WestLB) kommen die schlechten Nachrichten nun Schlag auf Schlag. EU-Wettbewerbskommissar Joaquín Almunia besiegelte vorgestern den Abwicklungsplan für die drittgrößte deutsche Landesbank und gestern früh sprach WestLB-Vorstandschef Dietrich Voigtländer zu ihnen. „Offen und schonungslos“, wie Voigtländer selbst im Nachhinein sagte.

Die Zerschlagung der WestLB werde bestenfalls den Erhalt von

etwa 1600 bis 1800 Stellen bis 2016 erlauben, erläuterte Voigtländer. Etwa 400 Mitarbeiter werden mit der WestLB-Verbundbank voraussichtlich unter das Dach der Landesbank Hessen-Thüringen kommen, rund 800 bis 1000 werden bei der Service- und Portfoliomanagement Servicegesellschaft (SPM) unterkommen. Die Auflagen der EU sehen zudem den Verkauf der SPM-Servicegesellschaft bis 2016 vor. Weitere 400 Jobs sollen in der SPM Holding Bank, beziehungsweise der SPM Betriebsgesellschaft erhalten bleiben. Die Bank will den Mitarbeitern der betroffenen Bereiche

ein freiwilliges Abfindungsangebot machen. Wer dieses ablehnt, weil er etwa auf den Erhalt seines Jobs hofft, muss dann aber auch mit einer betriebsbedingten Kündigung rechnen, deren Konditionen unter denen des Abfindungsangebots liegen werden.

Zu dem jüngst am Preis gescheiterten Verkauf der Immobilientochter WestImmo sagte Voigtländer, dass diese bei der Abwicklungsbank der WestLB, der Ersten Abwicklungsanstalt (EAA), untergebracht würde, falls es zu keinem Verkauf käme. Die EAA verwertet derzeit Aktiva über 50 Milliarden

Euro. Bei Zuführung der WestImmo und weiterer Aktiva der WestLB käme es wieder zu einem Anstieg um etwa 85 Milliarden Euro, so Voigtländer.

Voigtländer wirft der Bundesregierung vor, in Brüssel leichtfertig die Interessen der Bank und ihrer Mitarbeiter geopfert zu haben. Verglichen mit ähnlich gelagerten Fällen französischer Banken habe sich die EU-Kommission grob unfair verhalten. Die WestLB wurde während der Finanzkrise mit öffentlichen Geldern und Garantien gerettet. Die EU summiert diese auf elf Milliarden Euro.