

Große Ausdifferenzierung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung

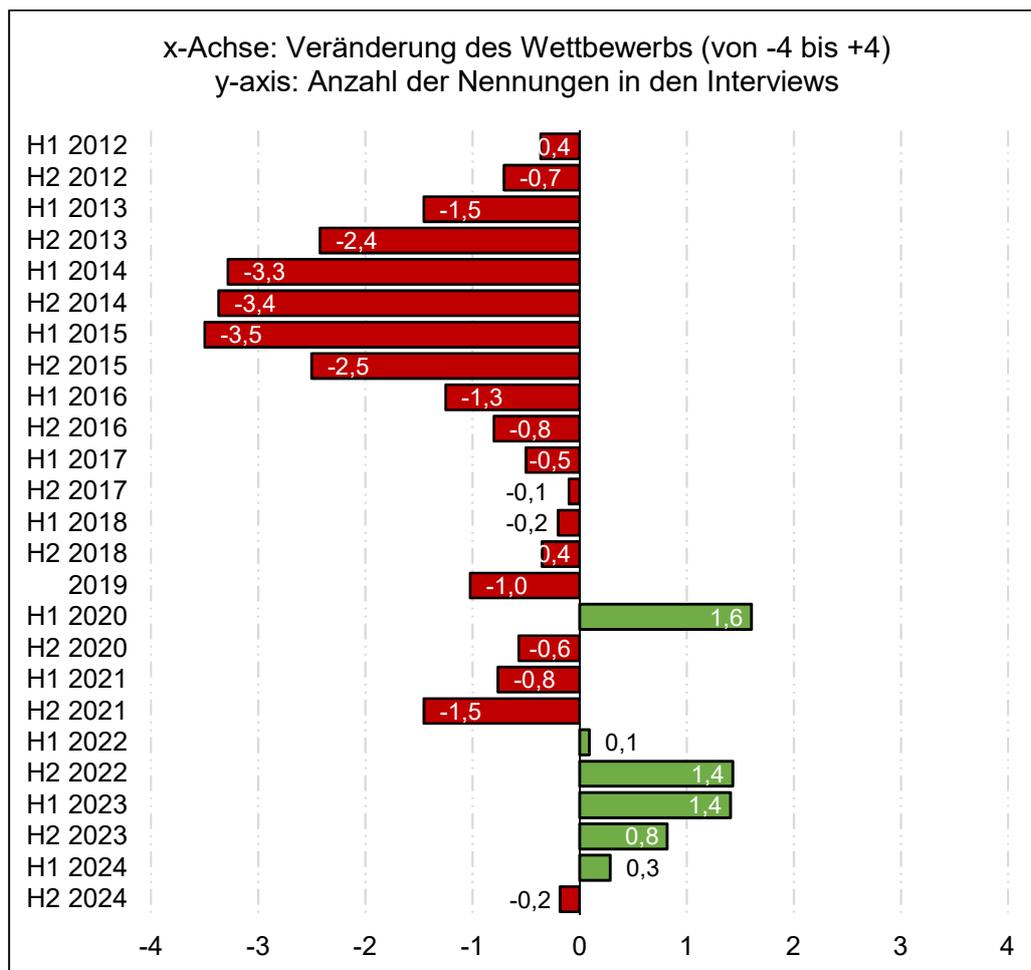
Prof. Dr. Tobias Just (FRICS), IREBS – Universität Regensburg

Simon Wiersma, IREBS – Universität Regensburg

Die Immobilientransaktionsmärkte bleiben auch 2024 durch das gestiegene Zinsniveau, die anhaltenden geopolitischen und konjunkturellen Unsicherheiten sowie durch strukturelle Verschiebungen auf einigen Nutzermärkten geprägt. Und dies wird auch in den Entwicklungen der gewerblichen Immobilienfinanzierung in Deutschland gespiegelt.

Das German Debt Project der IREBS, eine seit über zehn Jahren durchgeführte Analyse der gewerblichen Immobilienfinanzierungsmärkte, für die quantitative und qualitative Datenerhebungen wichtiger Banken im Laufe des Sommers 2024 erfolgten, illustriert jedoch in zentralen Punkten, dass es sich bei der Entwicklung nicht um eine Fortschreibung des Zustandes des Jahres 2023 handelt, sondern, dass sich viel mehr eine Ausdifferenzierung zeigt, und zwar in mehrfacher Hinsicht. Auf vier Aspekte wird in diesem Standpunkt eingegangen:

Abbildung 1: Entwicklung des Wettbewerbs – basierend auf den Interviews

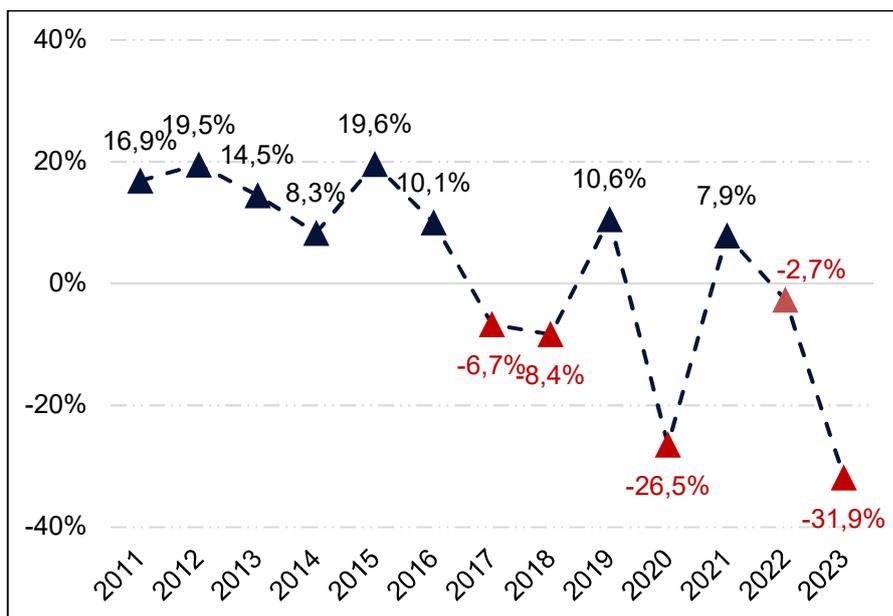


Erstens ließ sich die Frage, ob der Wettbewerb intensiver oder weniger intensiv ausgetragen wird, in diesem Jahr nicht so einfach beantworten, denn auf einigen Marktsegmenten hat sich der Wettbewerb offenbar deutlich belebt (siehe Abbildung 1 für die durchschnittliche jährliche Entwicklung der Wettbewerbsintensität). Diese Segmente betreffen den Wohnungsmarkt, teilweise Logistikkimmobilien und bei Büroimmobilien Core-Objekte, die nicht nur durch Lage und Vermietungsdaten beschrieben wurden, sondern in fast jedem Gespräch auch durch hohe energetische Effizienz. ESG ist nicht nur gekommen, um zu bleiben, ESG ist aktuell elementarer Bestandteil von Core-Finanzierungszielen geworden. Dies begünstigt tendenziell innerstädtische Objekte, Neubau-

objekte und infrastrukturell gut angebundene Gebäude. Für andere Marktsegmente, v.a. periphere, energetisch schwer zu ertüchtigende Büros sowie weiterhin viele Handelsimmobilien bleibt die Wettbewerbssituation entspannt: Banken halten sich dort weiterhin sehr zurück. Dies gilt auch in den meisten Fällen für Projektentwicklungen und Bauträgerfinanzierungen. Es gilt, dass sich der Neubau in vielen Fällen nicht rechnet und somit sowieso weniger Finanzierungsanfragen für Entwicklungen bei Banken eingehen. Die Ausdifferenzierung erfolgt hierbei weniger über unterschiedliche Preisgestaltungen, sondern durch den generellen Zugang zu Kapital und die Höhe der Loan-to-values. Insofern hat sich der Wettbewerb für das weiterhin schrumpfende Neugeschäft erhöht. Der Wettbewerb findet eben auf wenigen Teilmärkten statt, und so tummeln sich die Akteure in einem kleineren Pool.

Der Rückgang des Neugeschäfts im erfassten Finanzierungsportfolio der teilnehmenden Banken belief sich auf fast 32%, und fiel damit noch stärker aus als im Corona-belasteten Jahr 2020 (siehe Abbildung 2). Da Sondertilgungen stark abnahmen, bleibt der Finanzierungsbestand allerdings etwa auf Vorjahresniveau.

Abbildung 2: Veränderung des Neugeschäfts (ggü. dem Vorjahr)



Die Ausdifferenzierung findet zweitens Ausdruck in der Einschätzung einzelner Assetklassen: Während die Bewertung der Core-Segmente sehr ähnlich erfolgt, sieht eine wachsende Zahl an Banken Bewertungsrisiken in der eigentlich beliebten Logistikanlageklasse, und einige Banken erkennen unterdessen, dass die durch die Pandemie betroffene Hotellerie unterdessen wieder mehr Chancen als Risiken bietet. Einige (wenige) Banken sagen Ähnliches auch für Einzelhandelsimmobilien, weil hier sehr massive Abwertungen bereits erfolgt sind.

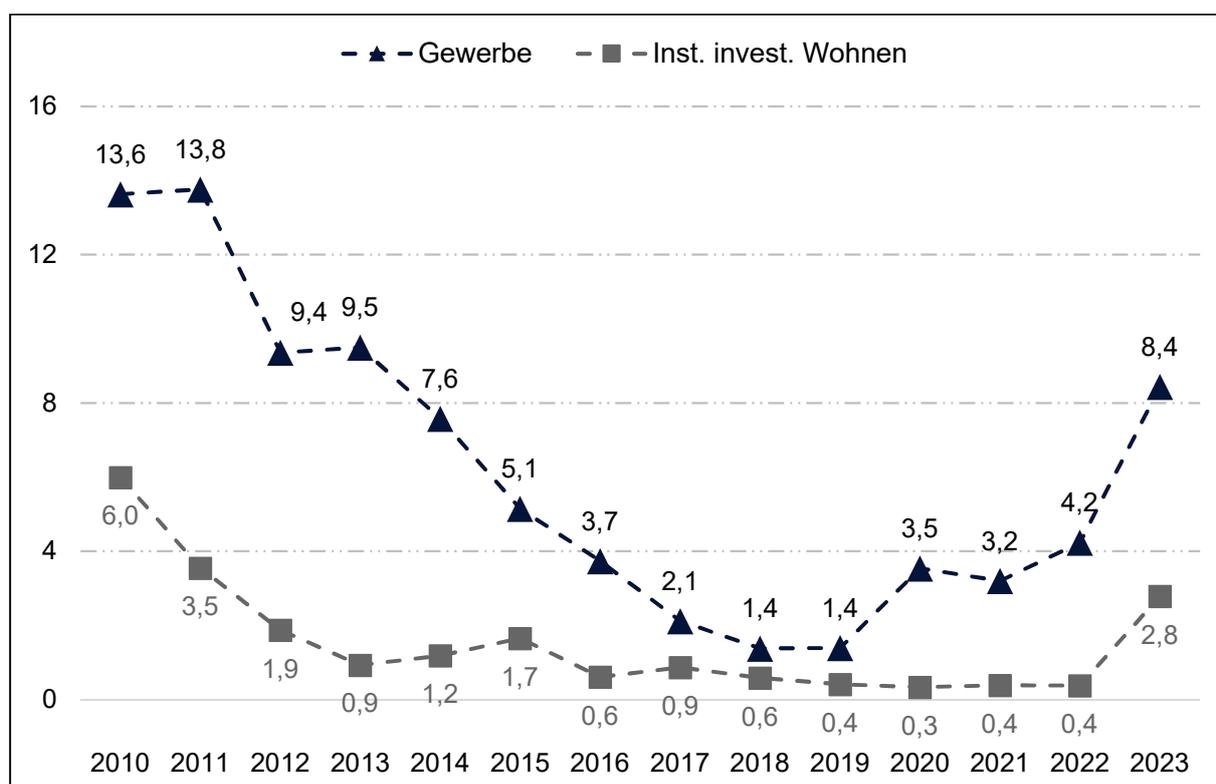
Drittens zeigt sich die Ausdifferenzierung in der ESG-Strategie: Zwar verfolgen alle Banken Nachhaltigkeitspläne und möchten ihr Engagement (eher) ausweiten, doch gibt es unterschiedliche Umsetzungsgeschwindigkeiten, unterschiedliche Preisgestaltungsstrategien und auch unterschiedliche Definitionen, welche Gebäude als nachhaltig eingestuft werden. Hier könnte es in den nächsten Jahren zu einer stärkeren Marktaufteilung kommen.

Viertens berichten zwar alle Banken in ähnlicher Tonalität von den regulatorischen Herausforderungen und auch davon, dass sich die gestiegenen Anforderungen als zweischneidiges Schwert erweisen: Einerseits sind viele Banken auch deswegen bisher sicher durch die Belastungen auf den Immobilienmärkten gekommen, weil sie besser kapitalisiert sein mussten als vor 15 Jahren. Andererseits wirken einige regulatorische Instrumente eher prozyklisch. Insgesamt zeigt die Fristigkeitsstruktur in Abbildung 4 dass in den nächsten Monaten noch ein großer Teil der ausgereichten Finanzierungen eine Anschlussfinanzierung benötigen dürften, eben weil der Transaktionsmarkt noch nicht wieder hinreichend stark angesprungen ist. Immerhin zeigt die Struktur aber auch, dass ein großer Teil der Herausforderungen offenbar durch längere Laufzeiten in die Zukunft verlagert wurde.

Daher ist es auch noch zu früh, um von einem Ende der Rezession auf den Gewerbeimmobilienmärkten zu sprechen. Es gibt zwar durchaus Zeichen für eine Besserung – v.a. für gewerbliches Wohnen – doch die Erholung dürfte deutlich langsamer ablaufen als nach der Großen Finanz-

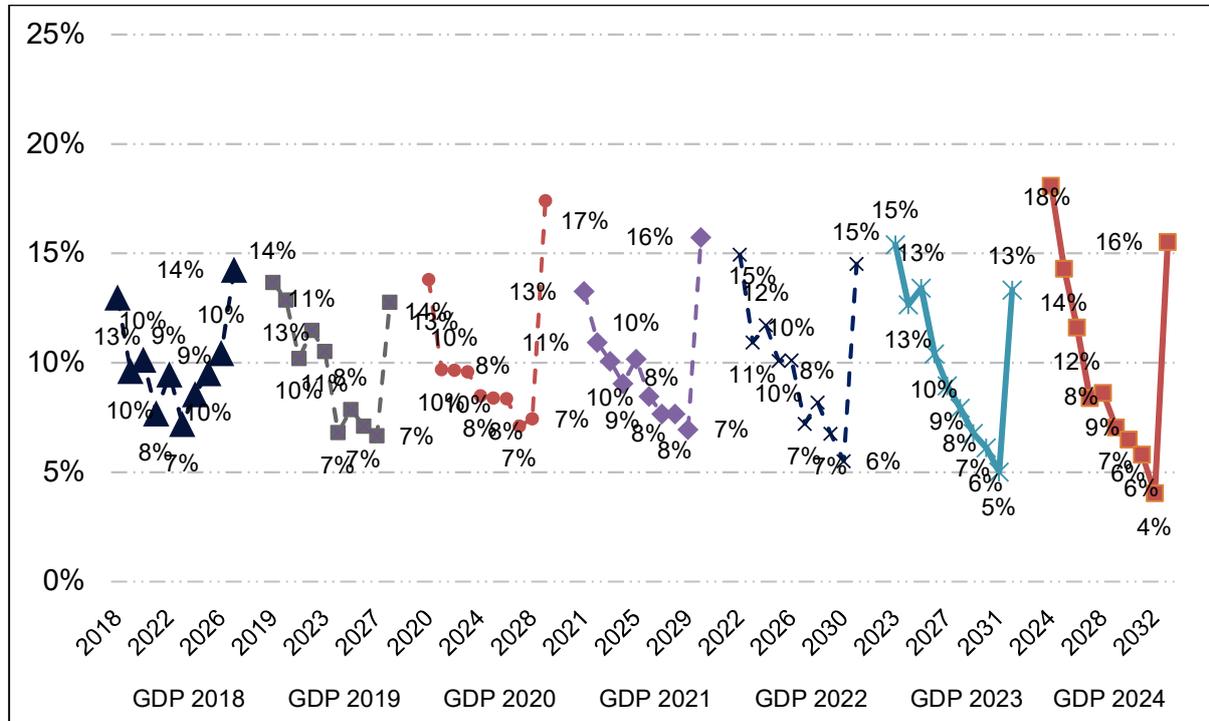
und Wirtschaftskrise, und diese Langsamkeit reicht für einige Marktakteure nicht aus. Das in Abbildung 3 dargestellte Volumen an Non-Performing Loans ist bereits deutlich gestiegen und dürfte nach der Einschätzung der befragten Banken auch noch weiter steigen. Dies dürfte die Banken ebenfalls unterschiedlich stark belasten – je nach Struktur ihrer Portfolios sollte sich hier die letzte der Differenzierungen in den kommenden Quartalen zeigen.

Abbildung 3: Non-Performing-Loans (NPL) in Mrd. €



Die Studie German Debt Project 2024: Growing Differences kann hier bestellt werden: <https://www.irebs.academy/shop/publikationen/studie-german-debt-report-2024>

Abbildung 4: Fälligkeiten aus verschiedenen GDP-Berichtsjahren



Wir bedanken uns für die Unterstützung der Sponsoren bulwiengesa, CREFC Europe, Intreal, MSCI und ZIA sowie für die Datenbereitstellung durch den Verband Deutscher Pfandbriefbanken und bei allen teilnehmenden Banken.

Literatur:

Just, T. (2024). Immobilienkonjunktur: Gesamtwirtschaftliche Belastungsfaktoren verschieben sich. IREBS Standpunkt 128, 11. Januar 2024.
https://www.irebs.academy/fileadmin/user_upload/08_Standpunkte/IREBS_Standpunkt_128_2024-01-11.pdf.

Just, T., Wiersma, S. (2024). German Debt Project 2024. Growing Differences. IREBS Immobilienakademie.

Prof. Dr. Tobias Just FRICS

IRE|BS Immobilienakademie GmbH
Kloster Eberbach
65346 Eltville
Telefon: 06723 9950-30
E-Mail: tobias.just@irebs.de
www.irebs-immobilienakademie.de



Prof. Dr. Tobias Just FRICS ist Wissenschaftlicher Leiter und Geschäftsführer der IRE|BS Immobilienakademie und Lehrstuhlinhaber für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg.

Simon Wiersma

IREBS Institut für Immobilienwirtschaft
Universität Regensburg
Vielberth Gebäude
Universitätsstraße 31
93040 Regensburg
E-Mail: simon.wiersma@irebs.academy

