

# IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 39-40/09 vom 1.10.2009

www.immobilien-zeitung.de

JENS TOLCKMITT

## Kein Anlass für Rückkehr des Misstrauens

Der Pfandbriefmarkt hat sich wieder erholt – schneller als erwartet, auch für Jens Tolckmitt, den neuen Hauptgeschäftsführer des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp). Die Krise an den Finanzmärkten ist jedoch noch nicht ausgestanden. Ein Knackpunkt könnte die hohe Liquidität sein, die von der EZB den Banken bereitgestellt wurde und irgendwann wieder eingezogen werden muss. Die Belastungen der Immobilienfinanzierer infolge von Kreditausfällen hält Tolckmitt aber für beherrschbar.

*Immobilien Zeitung:* Herr Tolckmitt, vor Ihrem Amtsantritt beim vdp waren Sie Geschäftsführer des Verbands der Auslandsbanken in Deutschland. Jetzt sind Sie Lobbyist eines urdeutschen Finanzprodukts, des Pfandbriefs. Kann man so einfach „die Fahnen“ wechseln?

**Jens Tolckmitt:** Auch wenn die inhaltlichen Überschneidungen gering sind, es gibt eine wesentliche Gemeinsamkeit: das Interesse am Finanzplatz Deutschland. Der Pfandbrief ist das einzige internationale Finanzprodukt, welches einen deutschen Ursprung hat und ein wichtiges Aushängeschild unseres Finanzplatzes ist. Es macht mir Spaß, daran mitzuwirken, diesen Status zu erhalten und auszubauen. Übrigens habe ich beim Verband der Auslandsbanken festgestellt, dass die ausländischen Kreditinstitute am Pfandbrief durchaus interessiert sind – nicht nur als Anlageprodukt, sondern auch als Refinanzierungsinstrument.

*IZ:* Dann können Sie ja in Ihrer neuen Rolle die alten Kontakte spielen lassen, um neue Mitglieder zu akquirieren. Können ausländische Institute einfach so deutsche Pfandbriefe emittieren?

**Tolckmitt:** Nein. Zunächst müssen sie eine hier ansässige Tochtergesellschaft mit eigener Rechtsform gründen. Anschließend benötigen sie eine

Pfandbrieflizenz, die von der deutschen Bankenaufsicht BaFin ausgestellt wird. Mit der Dexia, der SEB sowie seit 2005 der HypoVereinsbank gehören mittlerweile drei Mitglieder zu internationalen Konzernen. Ich bin recht zuversichtlich, dass es bald mehr sein werden.

**Pfandbrief ist Liquiditätsgarant**

*IZ:* Die Finanzkrise hat gezeigt, dass selbst der Pfandbrief kein krisenresistentes Finanzprodukt ist. Für fast sechs Monate traute sich kein Emittent an den Jumbo-Markt.



Jens Tolckmitt, seit Juli dieses Jahres neuer Hauptgeschäftsführer des Verbands deutscher Pfandbriefbanken, sieht keinen Anlass für eine Rückkehr des Misstrauens an den Kapitalmärkten. Bild: vdp

Warum sollten sich Banken die Mühe machen und eine Pfandbrieflizenz beantragen?

**Tolckmitt:** Richtig ist, dass auch der Pfandbrief von der allgemeinen Verunsicherung am Kapitalmarkt nicht völlig verschont blieb. Andere Kapitalmarktprodukte haben aber weitaus mehr gelitten, wie zum Beispiel die europäischen Covered Bonds, für die Investoren deutlich höhere Risikoaufschläge verlangten. Abgesehen davon ist das Jumbo-Segment, von dem Sie sprechen, nur eine von mehreren Pfandbriefvarianten. Die auf Investoren zugeschnittenen Namenspfandbriefe sowie kleinere Inhaberpfandbriefe konnten auch in den Krisenmonaten in recht hohen Volumina und in Relation zu anderen Papieren zu immer noch guten Konditionen platziert werden. Der Pfandbrief ist damit das einzige nicht-staatlich garantierte Wertpapier, das Kreditinstituten auch in Krisenzeiten den Zugang zu Liquidität verschafft hat.

**IZ:** Ist das Vertrauen also vollends wiederhergestellt?

**Tolckmitt:** Ja, zumindest weitgehend. Das lässt sich übrigens auch an den Risikoaufschlägen für Jumbo-Emissionen ablesen. Aktuell werden Aufschläge deutlich unter 20 Basispunkten (Bp) aufgerufen. Im Frühjahr waren es bis zu 100 Bp. Dass die Entspannung so zeitnah erfolgt, hätten auch wir zu Jahresbeginn nicht vermutet.

**IZ:** Ist die Finanzkrise schon überstanden?

**Tolckmitt:** Mit Sicherheit nicht. Der schnelle Umschwung an den Kapitalmärkten sollte mit Vorsicht genossen werden. Die realwirtschaftliche Krise ist noch nicht vorbei. Entscheidend wird aus meiner Sicht sein, wann und vor allem wie die Notenbanken die riesige Liquidität aus den Märkten herausnehmen werden und wie die Reaktion der Marktteilnehmer darauf sein wird. Es gibt aber keinen Anlass für eine Rückkehr des grundlegenden Misstrauens.

**IZ:** Ihre Mitgliedsinstitute schieben zum Teil einen riesigen Berg Kreditrisiken vor sich her. Sind die Banken in der Lage, die Ausfälle alleine zu schultern?

**Tolckmitt:** Das Risiko ist beherrschbar. Das Volumen der in Deckung befindlichen Immobiliendarlehen unserer Mitglieder liegt bei rund 230 Mrd. Euro. Davon sind lediglich

15% Auslandskredite, 6,5 Mrd. Euro sind mit US-Immobilien besichert. Das ist ausgesprochen überschaubar. Zudem wurde ein Großteil der Engagements vor dem Höhepunkt der Boomphase eingegangen, zu Marktwerten deutlich unterhalb der Spitze. Deshalb und wegen der vorsichtigen Beleihungswertermittlung verfügen unsere Institute über einen Risikopuffer.

**IZ:** Wenn die Kreditrisiken beherrschbar sind und die Refinanzierung wieder rund läuft, warum sind viele Banken dann so knauserig bei der Kreditvergabe?

### Bonitätsklemme – wenn überhaupt

**Tolckmitt:** An dieser Stelle möchte ich eines klarstellen: Wir haben in Deutschland in der gewerblichen Immobilienfinanzierung keine Kreditklemme. Eine Klemme würde bedeuten, dass gar keine Kredite mehr vergeben werden. Das ist nicht der Fall. Mit Sicherheit gibt es Unterschiede zwischen den jeweiligen Instituten. Bankenübergreifend sind Kredite aber verfügbar ...

**IZ:** ... zu teilweise abenteuerlichen Konditionen. Kritiker sagen, Banken verdienen sich zurzeit dumm und dusselig.

**Tolckmitt:** Die Konditionen haben sich infolge der geänderten Risikoeinschätzung bei den Banken geändert. Dazu wurden sie übrigens auch aufsichtsrechtlich aufgefordert. Eine risikoadäquate Bepreisung geht einher mit einem höheren Eigenkapitaleinsatz. Im unbesicherten Bereich über 60% des Beleihungswerts ist zudem die Refinanzierung immer noch sehr teuer. Diese Konditionen bestimmen auch die Kosten auf der Aktivseite. Je weniger Eigenkapital vorhanden ist, desto teurer wird die Finanzierung. Das wird dann von einigen als eine Kreditklemme wahrgenommen. Ich spreche da eher von einer Kreditqualitäts- bzw. Bonitätsklemme. Jede Bank will Geschäft machen. Sie lebt von der Kreditvergabe, aber nur, wenn sie auch nachhaltig ist.

**IZ:** Herr Tolckmitt, herzlichen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Nicolas Katzung.