

IM INTERVIEW: SABINE BARTHAUER

„Wir haben ein sehr solides Kreditbuch“

Die neue DZ-Hyp-Vorstandsvorsitzende über den Abschwung des Immobilienmarktes, über Aussichten der Bank und die Rolle von künstlicher Intelligenz

Die DZ Hyp, mit einer Bilanzsumme von rund 77 Mrd. Euro eine der größten deutschen Immobilien- und Pfandbriefbanken, ist beim Abschwung der Immobilienmärkte bislang ohne große Schrammen geblieben. Sabine Barthauer erläutert die Lage der DZ-Bank-Tochter in ihrem ersten Interview als Vorstandschefin.

Börsen-Zeitung, 19.12.2023

- Frau Barthauer, Sie haben im August 2023 den Vorstandsvorsitz der DZ Hyp übernommen. Wie wollen Sie die Bank strategisch steuern? Gibt es Unterschiede zum Kurs Ihres Vorgängers?**

Die Strategie ist weitsichtig angelegt. Wir sind eine Pfandbriefbank. Wir konzentrieren uns auf das Immobiliengeschäft, das gewerbliche wie das Privatkundengeschäft – letzteres in sehr engem Schulterschluss mit den Volks- und Raiffeisenbanken. Wir sind sehr gut eingebettet in die DZ-Bank-Gruppe und in die Zusammenarbeit mit dem genossenschaftlichen Finanzsektor. Daran ändert sich nichts.

- Die Gewerbeimmobilienmärkte erleben einen Abschwung. Stellvertretend hierfür steht der Fall der Signa-Gruppe. Wo stehen wir gerade?**

Die Anzahl der Transaktionen am deutschen Immobilien-Investmentmarkt ist 2023 stark gesunken. Zahlen des Branchendienstleisters JLL zufolge kam bis Ende September ein Transaktionsvolumen von 23 Mrd. Euro zustande, ein Minus von 57% verglichen mit dem Vorjahr. Fast alle Investorengruppen haben sich wegen der noch nicht abgeschlossenen Preisfindung mit Ankäufen zurückgehalten. Zugleich ist die Verkaufsbereitschaft gering, was potenziellen Käufern wenig Möglichkeiten einräumt.

- Hamburg soll mit dem Elbtower ein neues Wahrzeichen bekommen. Wegen unbezahlter Rechnungen ruht der Bau. Der Bauträger Signa ist infolge der rasant gestiegenen Zinsen und Baukosten sowie wegen hausgemachter Probleme in Finanznot geraten. Wie schätzen Sie die Dimension der Signa-Krise ein?**

Grundsätzlich bitte ich um Verständnis, dass wir uns zu Marktteilnehmern nicht äußern. In dem Fall habe ich keinen Einblick in die Zahlen und kann daher die Situation nicht kommentieren.

- Welche Perspektiven sehen Sie für das Elbtower-Projekt?**

Auch dazu kann ich nichts sagen, weil ich in die Gespräche nicht eingebunden bin und nur über Informationen aus der Presse verfüge.

- Die DZ Hyp gehört zu den Banken in Deutschland, die Signa-Objekte finanziert haben. Wie ist die Situation?**

Es handelt sich um zwei kleinere Finanzierungen in sehr überschaubarem Rahmen.

- Die Rede ist von einem zweistelligen Millionen-Euro-Finanzierungsvolumen. Gilt die Angabe nach wie vor?**

Ja.

- Wie sind die Finanzierungen besichert?**

Ich mache mir keine Sorgen.

- Zurück zum Markt: Wann erreicht der Gewerbeimmobilienmarkt in Deutschland seine Talsohle?**

Es deutet einiges darauf hin, dass die Talsohle demnächst erreicht sein könnte. Der Abschwung folgte der geldpolitischen Wende und dem starken Anstieg der Zinsen seit Mitte vergangenen Jahres. Investoren konnten in dieser Phase Zinsbelastungen kaum kalkulieren. Äußerungen der Europäischen Zentralbank (EZB) deuten inzwischen darauf hin, dass der Zinsgipfel erreicht ist. Investoren können wieder kalkulieren, eine Preisfindung ist insofern leichter möglich. Wir sehen Investoren, die aufgrund der Kalkulationssicherheit hinsichtlich des Zinsniveaus wieder Interesse an Ankäufen zeigen. Hieraus resultieren zunehmend konkrete Transaktionen.

- Was heißt das für 2024?**

Zu Beginn des Jahres wird es noch etwas ruhiger sein, aber spätestens zum zweiten Halbjahr werden wir nach heutiger Einschätzung eine Belebung sehen.

- Zugleich schauen die Finanzaufseher mit Sorge auf die Immobilienmärkte.**

Die EZB befürchtet, dass die Bilanzen den Preisverfall infolge der abrupten Zinswende nicht korrekt abbilden. Wie schätzen Sie die Risiken für den Gesamtmarkt ein?

Für unser Haus kann ich sagen, dass Bestandshalter aufgrund der Inflation indexierte Mieten erhöhen konnten und auch durchgesetzt haben. Insofern haben sich die Mieteinnahmen der Bestandshalter grundsätzlich erhöht. Viele von ihnen sind langfristig refinanziert und daher noch nicht von den gestiegenen Zinsen betroffen. Entscheidend für die weitere Preisentwicklung ist natürlich auch, wie viel Angebot auf den Markt kommt. Projektentwicklungen werden im Moment eher restriktiv gesehen. Entwickler, die über Grundstücke verfügen, entwickeln das Baurecht, fangen aber jetzt noch nicht an zu bauen.

- Was heißt das?**

Das heißt, wir werden zeitversetzt neue Gebäude sehen, die wahrscheinlich erst 2027 oder 2028 auf den Markt kommen. Insofern nimmt das Angebot verglichen mit den vergangenen Jahren ab. Auch das wirkt preisstabilisierend. Bestandshalter haben wiederum jetzt die Möglichkeit, ihre Flächen in einer Neupositionierung den Marktgegebenheiten anzupassen und ihre Bestandsobjekte zu vermarkten. Man kann festhalten, dass viele Faktoren eine Rolle spielen, die dazu führen, dass es nicht zu einem ganz großen Preiseinbruch im gewerblichen Immobilienmarkt gekommen ist.

- Man muss unterscheiden zwischen den Assetklassen. Welcher Bereich kommt am besten durch die Abschwungphase?**

Wohnen ist sicherlich eine Assetklasse, die sehr glimpflich durch die Zeit kommt, weil die Mietsituation gut ist. Der Bedarf an Wohnraum ist sehr groß. Zugleich fehlen viele Wohnungen. Es wird nicht so viel gebaut, wie erforderlich wäre. Das wirkt preisstabilisierend auf den Markt.

- Wie sieht es im Bürobereich aus?**

Im Bürobereich sehen wir, dass ESG-konforme Flächen, also Flächen, die das Thema Nachhaltigkeit adressieren, eine sehr hohe Nachfrage im Miet- wie im Investorenmarkt erfahren. Auch der Bereich New Work spielt eine große Rolle. Allerdings gibt es hier derzeit sehr wenige Projekte. Auch dies wirkt preisstabilisierend. Bei den Büro-Bestandsobjekten – insbesondere älteren Objekten – wird sicherlich für die Zukunft eine stärkere Differenzierung zu beobachten sein. Hier kommt es darauf an, eine bedarfsgerechte Modernisierung durchzuführen, um die Objekte marktfähig zu erhalten.

Wir rechnen auch für 2023 mit einem guten Ergebnis.

- Wie bewerten Sie die Lage in der Gewerbeimmobilienfinanzierung verglichen mit dem Privatkundengeschäft?**

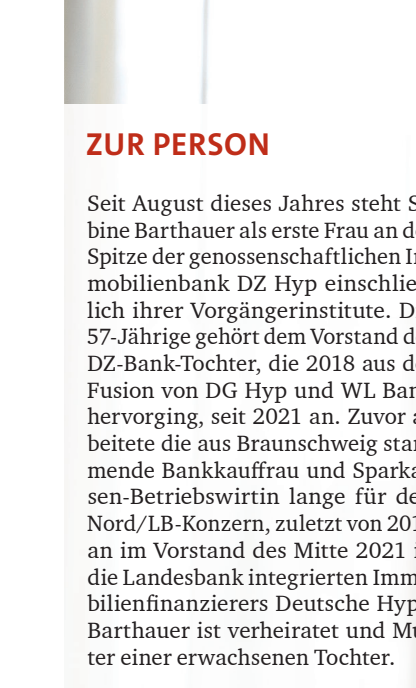
Im Privatkundenbereich sind die Transaktionen tatsächlich stark eingebrochen. Der Rückgang ist deutlich größer als im gewerblichen Geschäft. Der dynamische Zinsanstieg, die Inflation und die Steigerung der Energiepreise haben den Privatkundensektor sehr stark getroffen. Viele Haushalte halten sich mit dem Erwerb von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen zurück. Wir gehen aber auch im Geschäft mit privaten Kunden vor dem Hintergrund des hohen Mietniveaus von einer Belebung des Neugeschäfts im kommenden Jahr aus.

- Die Gewerbeimmobilienfinanzierung ist, was Volumen und Ertrag angeht, das stärkste Standbein der DZ Hyp. Welche Anteile haben die einzelnen Assetklassen am Kreditportfolio der DZ Hyp?**

Die größten Anteile an unseren Kreditforderungen haben die Segmente Wohnen und Büro.

- Wie stark sind Sie da von Wertabschlägen betroffen?**

Unterschiedlich. Im Durchschnitt liegen die Wertabschläge bei 8 bis 10%. Es kommt stark darauf an, wann die einzelnen Objekte angekauft wurden. Als Pfandbriefinstitut finanzieren wir sehr langfris-



ZUR PERSON

Seit August dieses Jahres steht Sabine Barthauer als erste Frau an der Spitze der genossenschaftlichen Immobilienbank DZ Hyp einschließlich ihrer Vorgängerinstitute. Die 57-Jährige gehört dem Vorstand der DZ-Bank-Tochter, die 2018 aus der Fusion von DG Hyp und WL Bank hervorging, seit 2021 an. Zuvor arbeitete die aus Braunschweig stammende Bankkauffrau und Sparkassen-Betriebswirtin lange für den Nord/LB-Konzern, zuletzt von 2016 an im Vorstand des Mitte 2021 in die Landesbank integrierten Immobilienfinanzierers Deutsche Hypo. Barthauer ist verheiratet und Mutter einer erwachsenen Tochter.



Foto: DZ Hyp/Angela Pfeiffer

tig. Es gibt zahlreiche Kunden, die wir seit vielen Jahren begleiten. In diesen Fällen haben wir wenig Wertabschläge gesehen.

- Die Zahlen bei notleidenden Krediten (NPL) sind derzeit auf breiter Ebene gering. Doch wird erwartet, dass die NPL-Bestände steigen werden. Wie gesund ist Ihr Kreditbuch?**

Wir haben ein sehr solides Kreditbuch. Die NPL-Quote ist mit rund 0,3% weiterhin sehr gering.

- Bleibt das so? Mit welcher Entwicklung rechnen Sie in den kommenden Jahren?**

Ich rechne in den Bereichen Büro und Wohnen mit einer stabilen Entwicklung. Wir haben mit unserer risikoaversen Politik auch in der Hochphase des Immobilienmarkts die Grundlagen dafür gelegt, dass wir heute über ein stabiles Kreditbuch verfügen.

- Im Halbjahresbericht war in der Prognose für 2023 von einer Risikoversorge im niedrigen dreistelligen Millionen-Euro-Bereich die Rede? Gilt diese Erwartung noch?**

Wir fühlen uns mit der Prognose wohl.

- Müssen Sie Ihre Ergebnisprognose ändern?**

Nein. Wir rechnen auch für 2023 mit einem guten Ergebnis.

- Wie entwickelt sich die Cost-Income-Ratio?**

Sehr gut, weil auch wir vom Zinsanstieg profitieren. Wir müssen beispielsweise weniger Pensionsrückstellungen bilden. Eigene Anlagen sind besser verzinst. Die Bankenabgabe ist in diesem Jahr niedriger ausgefallen. Insofern kommen uns auch erleichternde Effekte zugute. Unsere Verwaltungskosten werden 2023 geringer sein als ursprünglich geplant.

- Wo liegt die Cost-Income-Ratio?**

Das Verhältnis der Kosten zu den Erträgen liegt unter 40%. Wir sind ein schlank aufgestelltes Haus. Wir haben unsere Kosten gut im Griff.

- Wie sehen Sie denn die Neugeschäftsentwicklung in Ihrem Haus?**

Das Neugeschäftsvolumen wird 2023 niedriger ausfallen als im vergangenen Jahr. Die Transaktionen waren geringer. Wir sind auch weiterhin vorsichtig in unserer Risikopolitik. Wir haben keine Bestrebungen, mehr Risiken zu nehmen als



in den vergangenen Jahren. Insofern haben wir auch einiges nicht gemacht, was wir gesehen haben.

- Die DZ Hyp steuert in diesem Jahr auf das geringste Neugeschäftsvolumen seit ihrem Bestehen 2018 zu. Welchen Rückgang erwarten Sie?**

Ich rechne mit einem Rückgang des Neugeschäfts zwischen 20 und 30%.

- Wie haben sich die Refinanzierungsbedingungen für Ihr Haus als Pfandbriefemittent in diesem Jahr verändert?**

Wir verfügen über ein sehr gutes Rating und haben unsere Emissionen in diesem Jahr sehr gut und zu interessanten Preisen und Laufzeiten platzieren können.

- Wie fällt Ihr Ausblick für 2024 aus, was Emissionen angeht?**

Die gedeckten Emissionen werden sich im kommenden Jahr in etwa auf dem Niveau von 2023 bewegen. In diesem Jahr haben wir Pfandbriefe mit einem Volumen von

Wir sehen Investoren, die aufgrund der Kalkulationssicherheit hinsichtlich des Zinsniveaus wieder Interesse an Ankäufen zeigen.

insgesamt 5,3 Mrd. Euro platziert, darunter fünf Benchmark-Transaktionen.

- Welche wichtigen Projekte stehen an?**

Ein Schwerpunkt ist die Weiterentwicklung der Bank hinsichtlich der Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Dazu zählt auch die Digitalisierung an den Schnittstellen zu den Kunden, um mit den Entwicklungen am Markt mitzuhalten. Es geht darum, die Bank effizient aufzustellen, an die modernen Kommunikationswege anzudocken und unseren Kunden innovative Produkte zur Verfügung zu stellen.

- Wo steht die DZ Hyp bei der Digitalisierung?**

Im Privatkundenbereich sind wir schon sehr weit vorangekommen und sind plattformfähig. Zudem sind wir auch

weitgehend digitalisiert in den Prozessen. Hier wird es eine generische Weiterentwicklung geben. Im Firmenkundenbereich haben wir ein Projekt aufgesetzt, denn auch die gewerblichen Immobilienkunden in Deutschland entwickeln sich weiter in Richtung Digitalisierung. Wir schaffen hierzu intern eine Plattform, um Prozesse effizient und transparent zu steuern.

- Wie sieht es mit der Nutzung künstlicher Intelligenz aus?**

KI ist ein interessantes Thema für Unternehmen und Banken, bei denen wiederkehrende Arbeiten eine Rolle spielen, die mit Daten arbeiten müssen, die Daten auswerten müssen. Nur ein Beispiel: Die Zuordnung von Energieausweisen zu Bestandsimmobilien kann eine KI, die gut programmiert ist, in Minuten erledigen, und das bei sehr großen Beständen. Manuell wären dafür wochenlange Arbeiten einzuplanen.

- Nutzt die DZ Hyp KI?**

Wir befinden uns bei KI in der Startposition. Über die Einsatzmöglichkeiten lassen wir uns auch extern beraten. KI ist ja relativ neu, gerade im Finanzwesen. Da passiert aber derzeit sehr viel. Es gibt es immer mehr Themen, bei denen wir uns vorstellen können, KI einzusetzen – selbstverständlich unter Berücksichtigung aller IT-Security- und Datenschutz-Themen.

- Wird KI Stellen in der Bank ersetzen?**

Ersetzen würde ich nicht sagen. Unterstützen ist der richtige Begriff. Unser Geschäft basiert auf hochqualifizierten Tätigkeiten, die lassen sich nicht ersetzen.

- Bleibt es beim Doppelsitz in Hamburg und Münster?**

Ja, das ist eine gute Struktur, die bleibt auch so. In Hamburg arbeiten derzeit rund 470 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, in Münster sind es rund 260 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Insgesamt hat die Bank derzeit rund 870 Beschäftigte, die sich neben Hamburg und Münster an den sechs Immobilienzentren und weiteren Regionalbüros bundesweit befinden.

- Gibt es Überlegungen, die DZ Hyp und die Münchener Hyp zusammenzuführen?**

Nein.

Das Interview führte Carsten Steevens.