IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der
Immobilien Zeitung Nr. 4/2022
vom 27. Januar 2022

www.iz.de

„Wir werden in allen Märkten zulegen“

Die Bayerische Landesbank (Bayern LB) richtet ihr Immobiliengeschäft neu aus. Eine stärkere Regionalisierung und mehr Präsenz vor Ort sollen das Wachstum ankurbeln und mehr Ausplatzierungen ermöglichen. Gero Bergmann, seit rund neun Monaten als Immobilienvorstand an Bord, erläutert die Details.

Immobilien Zeitung: Herr Bergmann, seit gut neun Monaten bekleiden Sie die Position des Immobilienvorstands im Konzern Bayern LB. Wie lautet Ihre erste Zwischenbilanz?
Gero Bergmann: Ein erster prägender Eindruck war die 360-Grad-Ausrichtung der Bayern LB auf das Immobiliengeschäft. So ist nicht jede Bank aufgestellt. Neben den klassischen Finanzierungsaktivitäten der Bayern LB und der DKB zählen dazu das Immobilieninvestment über die Real I.S. sowie die Segmente Mezzanine-Finanzierung, Gutachtertätigkeit und Facility-Management, die über entsprechende Tochterfirmen dargestellt werden. Für den Immobilienbereich der Bayern LB haben wir in den letzten Monaten die Strategie Immo 24 entwickelt, die einen Teil der Gesamtbankstrategie Fokus 24 bildet.

Vorstoß in weitere Auslandsmärkte geplant

IZ: Bedeutet das, dass die Strategie bis zum Jahr 2024 ausgelegt ist?
Bergmann: Das gilt auf jeden Fall für die Umsetzung der Maßnahmen. Die damit zusammenhängenden Wachstumsziele haben wir bis einschließlich 2026 formuliert.

IZ: Wachstum ist demnach ein ganz wesentlicher Aspekt der Strategie?
Bergmann: Ja – die Bayern LB setzt sehr klar auf die deutliche Stärkung und Ausweitung ihres Immobiliengeschäfts im Inland und auch international. Wachstum im Neugeschäft und zusätzliche Erträge sind das Ziel. Dabei spielen viele Aspekte eine Rolle, etwa eine stärkere Regionalisierung, eine breiter aufgestellte Präsenz, sowohl im In- wie im Ausland, eine größere Aktivität im Bereich Ausplatzierungen und eine konsequente Ausrichtung auf das Thema Nachhaltigkeit.

IZ: Fangen wir mit der Regionalisierung an. Wie soll die aussehen?
Bergmann: Wir verfügen im Inland über Immobilienstandorte in Frankfurt, Hamburg, Düsseldorf und Berlin. Wir werden zukünftig noch stärker in den relevanten deutschen Regionalmärkten präsent sein. Alle diese Einheiten, beginnend mit Frankfurt und Berlin, werden in den kommenden Monaten eigene Vertriebsleiter mit klarer Regionalverantwortung bekommen, dazu laufen die Bewerbungs- und Auswahlverfahren. Diese Leiter dienen zum einen als Gesicht der Bank vor Ort und steuern das regionale Wachstum. Sie werden wiederum selbst neue Mitarbeiter rekrutieren, damit wir für die regionalen Kunden optimal aufgestellt sind.

IZ: Was ist im Ausland geplant?
Bergmann: Auch im Ausland setzen wir strategisch auf Wachstum. In unseren Büros in Paris, London, Mailand und New York werden im Lauf des Jahres die Heads of Real Estate die Vertriebsverantwortung in unseren Auslandsmärkten erhalten. Diese sind in erster Linie für das Immobilien-Finanzierungsgeschäft zuständig, werden aber mit allen immobilienrelevanten Funktionen im Konzern verzahnt. Der erste Schritt der stärkeren internationalen Ausrichtung war die Ernennung von Alex Huber zum zweiten Bereichsleiter Immobilien im dritten Quartal 2021, der fortan, neben Bernd Mayer als erfahrenem Vertriebschef, das internationale Immobiliengeschäft betreut. Wie im Inland, so soll auch im Ausland die Anzahl der Mitarbeiter ausgebaut und die regionale Präsenz gestärkt werden. Die Bayern LB wird ab diesem Jahr ihre Immobilienpräsenz auch in neuen Auslandsmärkten ausbauen. Neue Geschäftsstellen wollen wir 2022 in den Niederlanden und perspektivisch 2023 in Polen eröffnen, da wir beide für sehr aussichtsreiche Märkte halten.

IZ: Welche Entwicklung ist für den Bereich Ausplatzierungen vorgesehen?
Bergmann: Wir leben nach dem Motto „originate to distribute“, wollen also mehr Neugeschäft machen, um mehr Kooperationspartner zu Unterbeteiligungen einladen zu können. Unser Fokus liegt dabei auf einem aktiven Management unserer risikogewichteten Aktiva, das heißt, wir wollen so viel Geschäft selbst in den Büchern behalten, wie es für unsere Kapitalstruktur optimal ist. Je mehr Neugeschäft wir zeichnen, desto öfter wird es vorkommen, dass wir Teile von Engagements über Syndizierungen und andere Finanzstrukturen an Partner weiterreichen können. Das war in der Vergangenheit nicht immer möglich. Dazu gehört auch, dass größere Tickets bei der Bayern LB verstärkt in den Fokus genommen werden.

IZ: Wer kommt dabei als Finanzierungspartner infrage?
Bergmann: Das sind in erster Linie alle Institute aus dem Sparkassenverbund, Landesbanken sowie namhafte Banken im In- und Ausland. Wir wollen das prozessual so steuern, dass wir eine möglichst große Anzahl an Partnern mitnehmen können. Sei es über eine klassische Kreditbeteiligung oder unter Einsatz von digitalen Plattformen.

Gero Bergmann, hier auf der Expo Real 2021 in München, verantwortet seit dem Frühjahr 2021 das Immobiliengeschäft der Bayern LB. Quelle: Immobilien Zeitung, Urheber: Alexander Sell

IZ: Welche wirtschaftlichen Ziele wollen Sie mit den Maßnahmen erreichen?
Bergmann: Wir werden im Neugeschäft in allen Märkten zulegen und sehr präsent sein. Bis zum Geschäftsjahr 2026 wollen wir rund 3 Mrd. Euro mehr an Neugeschäft pro Jahr realisieren. Um das in den Kontext zu setzen: Wir haben Stand heute rund 63 Mrd. Euro an Immobilienkreditbestand im Konzern und haben 2021 schon allein auf Ebene der Kernbank ein Neugeschäft inklusive Prolongationen in Höhe von 7,8 Mrd. Euro gezeichnet.

IZ: Herr Bergmann, vielen Dank für das Gespräch!
Die Fragen stellte Ulrich Schüppler.