

„Wir schaffen eine zweite immobilienbasierte Assetklasse“

Redaktionsgespräch mit Matthias Danne

Immobilien zu finanzieren gehört für die Deka-Bank schon seit drei Jahrzehnten zum Geschäft. Jetzt möchte das Institut in diesem Bereich aktiver werden. Die Rolle des zentralen Asset Managers innerhalb der Sparkassen-Organisation soll dabei allerdings beibehalten werden. So will Immobilienvorstand Matthias Danne das Immobilienkreditbuch relativ klein halten, indem institutionelle Anleger – vor allem aus der S-Finanzgruppe – mittels Syndizierungen, Verbriefungen und Fonds an den Finanzierungen beteiligt werden. Dafür sei die aktuelle Marktlage günstig, meint er. (Red.)

I&F Herr Danne, wie schätzen Sie die aktuelle Lage an den internationalen Immobilienmärkten ein?

Die relevanten Märkte für Gewerbeimmobilien sind derzeit in einer insgesamt sehr guten Verfassung. Entweder sehen wir niedrige oder sogar sinkende Leerstände. Zudem ist das Angebot an neuen Flächen in den meisten Märkten auf Sicht von 18 bis 24 Monaten sehr überschaubar. Gleichzeitig liegt die Nettoabsorption unverändert auf einem hohen Niveau, häufig über dem neu hinzukommenden Flächenangebot.

Auch wenn in einigen wenigen Märkten wie in London-City oder Amsterdam in den Jahren 2008 und 2009 mehr Flächen auf den Markt kommen, als im Schnitt im gleichen Zeitraum nachgefragt werden, ist das schon allein wegen der auf Sicht stark eingeschränkten Fremdfinanzierungsmöglichkeiten für spekulative Projekte ein zeitlich eher begrenztes Phänomen ohne allzu große Relevanz für die Gesundheit der betreffenden Märkte. Die Mieten sind in den meisten Märkten auf einem sehr anständigen Niveau; in Deutschland besteht sogar noch Nachholpotenzial. Kurzum: Die fundamentale Gesamtsituation an den Gewerbeimmobilienmärkten ist gesund.

I&F Wie gehen Sie mit dem Preisdruck um?

Als Fondsgesellschaft waren wir immer in der Lage zu kaufen. Allerdings müssen wir im Anlegerinteresse auf die Renditen schauen. In den letzten zwölf bis 24 Monaten vor den Er-

schütterungen der amerikanischen Subprime-Krise – also etwa bis April 2007 – gab es eine Konstellation, die für so hohe Preise gesorgt hat, dass wir, aber auch Fonds anderer Gesellschaften, kaum oder gar nichts kauften. Dafür lohnten sich Verkäufe, was viele nutzten. Auch uns kam diese Entwicklung insofern entgegen, da wir die Volumina der meisten unserer Fonds spürbar abbauen wollten. Hierfür gab es zwei Gründe:

- Erstens wollen wir in unseren fünf Offenen Immobilien-Publikumsfonds keine institutionellen Gelder mehr ha-

ben. Das heißt, wir haben institutionelle Anleger, wie beispielsweise die Sparkassen, die in Krisenphasen ihre Anteile sehr schnell zurückgeben, systematisch in andere Anlageprodukte „umgeleitet“: Um diese auszahlen zu können, mussten Objekte verkauft werden.

- Zweitens gelingt es bei kleineren, aber dennoch ausreichend diversifizierten Fonds besser, durch An- und Verkäufe die Performance des gesamten Portfolios zu optimieren.

Um Ihnen ein Beispiel für die Ankaufssituation bis zum Juni 2007 zu geben: Wir sitzen hier im Trianon in Frankfurt beispielsweise in einem Haus, das im Mai 2007 veräußert wurde. Als die Angebote der Bieter auf dem Tisch lagen, war klar, dass dieses Objekt wegen der zu geringen Rendite oder anders ausgedrückt, wegen des hohen Preises, den wir damals am Markt realisieren konnten, aus Performance-Gründen in keinen unserer Fonds gepasst hätte.

Aktuell hat sich der Markt für Käufer wieder deutlich entspannt, und zwar schneller als erwartet. Trotzdem werden sich die Renditen/Preise in den 1a-Lagen unseres Erachtens nicht dramatisch erhöhen. Wobei ich unter „dramatisch“ einen Renditeanstieg von 150 Basispunkten oder mehr in derartigen Lagen verstehen würde. Dies sehen wir derzeit in keinem der für uns interessanten Märkte, aber 50 bis 100 Basispunkte sind in einzelnen Märkten durchaus möglich und zum Teil schon realisiert. Marktstabilisierend wirkt vor allem, dass spekulative Immobilienprojekte, die eigentlich in der derzeitigen Marktkonstellation durchaus angezeigt wären, kaum stattfinden, weil die Entwickler dafür nur schwerlich Finanzierungen erhalten.

I&F Warum sind denn derzeit Projektentwicklungsfinanzierungen so schwierig zu erlangen? Wann sind Sie bereit, solche Vorhaben zu finanzieren?

Viele Kollegen in anderen Banken sind bei der Kreditvergabe derzeit sehr viel restriktiver als in „normalen Zeiten“. Finanzierungen, die bei Zusage noch keinen vollständig gesicherten Cash-Flow aufweisen, wie beispielsweise Projektentwicklungen, stehen in solchen Zeiten immer besonders schnell auf dem „Index“. Das Problem ist dabei zurzeit eher der sparsame Umgang mit



Dr. Matthias Danne, Mitglied des Vorstands, DekaBank Deutsche Girozentrale, Frankfurt am Main.

Liquidität als die Situation auf den Immobilienmärkten.

Uns kommt diese Situation in gewisser Weise zugute, weil wir als zentraler Asset Manager der Sparkassen geschäftsmodellbedingt sehr gut mit Liquidität ausgestattet sind. Wir finanzieren unverändert auch Projektentwicklungen, wenn die üblichen Rahmenbedingungen (ausreichende Vorvermietungsquote, angemessener Eigenkapitaleinsatz) erfüllt sind. Bei einem Büroneubau beispielsweise in Frankfurts bester Lage wäre ich hinsichtlich der Vorvermietung momentan relativ entspannt, sofern sichergestellt wäre, dass jetzt die Schippe in den Boden gerammt wird. Denn aktuell ist für einen überschaubaren Zeitraum das Angebot an solchen Grade-A-Flächen in Frankfurt definitiv zu gering. In einem Dreivierteljahr kann das unter Umständen aber bereits wieder anders aussehen.

I&F **Wie ist im Moment die Wettbewerbssituation? Sind die großen Investmentbanken weg vom Markt oder sind sie nur etwas bescheidener?**

Hier ist zu differenzieren zwischen der Rolle als Investor und der als Financier. Es gibt einige große Investmentbanken, die seit langem als sehr kompetente Investoren in den Immobilienmärkten aktiv sind. Diese sieht man auch jetzt unverändert auf der Käufer- und Verkäuferseite. Es gab aber auch eine ganze Reihe opportunistischer Investoren, und darunter waren durchaus auch solche, die sich Investmentbank nennen, die vor allem aufgrund der interessanten Leverage-Möglichkeiten auf der Immobilienwelle mitgeschwommen sind. Diese Art von Investoren hat sich jetzt definitiv zurückgezogen.

Auf der Finanzierungsseite sind die Investmentbanken im Moment, wie viele andere auch, relativ zurückhaltend, weil sie am Kapitalmarkt nur in sehr eingeschränktem Maße Abnehmer für ihre Kredite finden. Die betreffenden Häuser haben zwar eine enorme Akquisitionskraft, die sie aber derzeit nicht voll nutzen, weil – bildlich gesprochen – „die Lager bereits voll sind“.

I&F **Fühlen Sie sich – Vermieter, Fondsgesellschaft und Bank – als Gewinner der Kapitalmarktkrise?**

In Gewinner- und Verlierer-Kategorien würde ich angesichts der derzeitigen Situation nicht denken. Allerdings ist die Konstellation für uns aufgrund unseres Geschäftsmodells komfortabler als für

andere und natürlich nutzen wir die Möglichkeiten, die in dieser temporären Situation liegen. Was wir in diesem Zusammenhang besonders begrüßen, ist die aktuell zu beobachtende Rückkehr zur Normalität bei der preislichen Bewertung von Immobilienrisiken.

Dies gilt für Immobilieninvestments ebenso wie für Immobilienfinanzierungen. Immobilien-Know-how und immobilienwirtschaftliche Eckwerte sind nun wieder die relevanten Größen für Investitionsentscheidungen. Dafür sind wir als Immobilieninvestor und -finanzierer mit 40 Jahren Erfahrung dankbar.

I&F **Warum ist die Deka-Bank genau jetzt in die Immobilienfinanzierung eingestiegen?**

Wir sind nicht jetzt erst in die Immobilienfinanzierung eingestiegen. Dieses Geschäft betreibt der Konzern bereits seit fast 30 Jahren. Aber wir haben uns jetzt entschieden, unsere Aktivitäten zu intensivieren. Das Marktumfeld kommt uns dabei durchaus entgegen, dies war aber nie Teil des „Plans“.

sionellen Immobilieninvestors nur geringfügig.

Wir haben allerdings eher nicht vor, ein riesiges Immobilienfinanzierungsbuch aufzubauen – das würde zu einem Asset Manager, wie wir es sind, nicht passen. Vielmehr werden wir durch einen viel stärkeren Fokus auf direkt akquiriertes Geschäft die Basis für eine zweite immobilienbasierte Assetklasse für institutionelle Anleger schaffen. Das heißt mit anderen Worten, dass wir von dem akquirierten Geschäft sehr viel – vor allem in unserem Verbund – weiterplatzen werden. Dies ist allerdings in der Tat neu, weil wir bisher nahezu ausschließlich als „Nehmer“ von Kreditteilen aufgetreten sind.

I&F **Aber das ist doch genau das Konzept, das bei den Investmentbanken aktuell nicht funktioniert. Was wollen Sie anders machen?**

Dass Verbriefungen nicht funktionieren, wird sicher nicht so bleiben. Der Syndizierungsmarkt hat ohnehin seit Juni durchgängig funktioniert, wenn auch

„Die fundamentale Gesamtsituation an den Gewerbeimmobilienmärkten ist gesund.“

Das Immobiliengeschäft war und ist neben dem Kapitalmarktgeschäft traditionell eine der Kernkompetenzen unseres Hauses. Dies findet auch in unserer 2006 erfolgten Neuaufstellung mit den drei Geschäftsfeldern Asset Management Kapitalmarkt (AMK), Corporates & Markets (C&M) und Asset Management Immobilien (AMI) seinen Ausdruck. Und auch genau deswegen haben wir soviel Energie in die Sanierung unserer Immobilienfonds gesteckt. Unsere Kunden, die Sparkassen, und deren Kunden verlangen zu Recht nach immobilienbasierten Anlageprodukten, die wir in guter Qualität liefern wollen. Außerdem ist dieses Geschäft für den Konzern auch durchaus lukrativ.

Unsere Immobilienerfahrung, die nicht zuletzt auf dem Know-how von mehr als 450 qualifizierten Mitarbeitern im Geschäftsfeld AMI und einem marktführenden Immobilien-Research beruht, werden wir künftig noch stärker dazu nutzen, um in der internationalen Immobilienfinanzierung eine aktivere Rolle zu spielen. Die dort benötigte Expertise unterscheidet sich von der eines profes-

zähler als üblich. Wir haben beispielsweise in diesem Jahr bereits Kredite mit einem Gesamtvolumen von über 500 Millionen Euro syndiziert, davon knapp 200 Millionen Euro an Landesbanken und rund 270 Millionen Euro an Sparkassen. Neben den Klassikern „Syndizierung“ und „Verbriefung“ können wir uns künftig auch Fonds, die in Kredite investieren, als weiteres Anlageprodukt vorstellen. So etwas gibt es in anderen Ländern ja durchaus schon länger.

I&F **Wie groß soll das Buch werden?**

Die Größe ist nicht wichtig, der Ertrag zählt. Ich möchte im kommenden Jahr in der Immobilienfinanzierung rund 30 Millionen Euro Ergebnis erwirtschaften. Es ist dabei überhaupt kein Problem, wenn vorübergehend einige Milliarden Euro auf die Bilanz genommen werden müssen, ausreichend Kapital dafür ist reserviert. Ziel ist es allerdings, Geschäft direkt zu akquirieren und zu einem nennenswerten Anteil an institutionelle Investoren/Anleger weiterzugeben.

I&F Ab welcher Größenordnung finanzieren Sie?

Die einzelnen Finanzierungen sollen in der Regel ein Mindestvolumen von etwa 15 Millionen Euro aufweisen, tatsächlich liegen die Werte im Schnitt aber über 50 Millionen Euro. Unser Kundenkreis beschränkt sich somit weltweit auf nur ein paar Hundert Investoren, die sich auf Großprojekte konzentrieren. Dies sind vor allem Fonds, Investmentbanken, REITs, Property Companies und vereinzelt pri-

Hönicke haben wir jetzt eine Leiterin für das internationale Finanzierungsgeschäft an Bord, die über eine nahezu zwanzigjährige Erfahrung vor allem in den europäischen Märkten verfügt.

Wir werden vor allem dort sehr aktiv sein, wo wir schon starke Fondsaktivitäten haben. Beispielsweise sind wir als Investor einer der Marktführer in den Beneluxstaaten, in Frankreich und in Großbritannien. In Skandinavien und Finnland, wo wir sowohl als Investor als

Wenn sich die Gelegenheiten ergeben, kann das schon im nächsten Jahr realisiert werden. Wir gehen da bewusst opportunistisch vor. Paris war beispielsweise gar nicht der Markt, in dem wir zuerst dezentral präsent sein wollten. Aber als wir die Möglichkeit sahen, Michel Koch für uns zu gewinnen, haben wir „zugegriffen“.

Um Spitzenpersonal für die Bank zu gewinnen, gibt es zwei Wege. Variante eins: Sie kennen jemanden aus dem Markt und wissen, dass er genau der Richtige ist. Das ist zumeist der teure Weg. Den gehen wir, wenn sich die richtige Chance bietet. Der zweite Weg, mit dem wir sehr gute Erfahrungen gemacht haben, ist der, gut ausgebildete und vor allem vielsprachige Jungakademiker für die Deka-Bank zu gewinnen.

„Wir verfolgen eine globale Strategie, die sehr eng mit unseren Fondsaktivitäten verzahnt ist.“

vate Investoren, aber es ist tendenziell nicht der Mittelständler.

I&F Sie machen somit den Sparkassen und Landesbanken keine Konkurrenz?

Auf dem Feld der Kredite an Mittelständler definitiv nicht. Wir konzentrieren uns ausschließlich auf kapitalmarktfähiges Geschäft. Das heißt konkret: Die zu finanzierenden Immobilien sind gut drittverwendungsfähig, die fließenden oder künftigen Cash-Flows decken den Kapitaldienst langfristig und die Sponsoren sind professionelle Immobilieninvestoren. Damit gibt es keinerlei Überlappungen mit dem Sparkassen. Die meisten Landesbanken bewegen sich allerdings auch mehr oder weniger intensiv in diesem Geschäftssegment. Allerdings ist das weltweite Geschäftsvolumen so groß und der Marktanteil des einzelnen Instituts – sogar der gesamten Organisation – so gering, dass die Vorteile gemeinsamer Aktivitäten, wie beispielsweise Syndikate, gegenüber Konkurrenznachteilen deutlich überwiegen.

I&F Wo wollen Sie finanzieren?

Wir verfolgen eine globale Strategie, die sehr eng mit unseren Fondsaktivitäten verzahnt ist. Wir finanzieren tendenziell dort, wo wir auch mit unseren Fonds in Immobilien investieren (würden). Für diese Märkte liegen dann stets praktische Erfahrungen oder – in neuen Märkten – detaillierte Research-Ergebnisse vor. Während wir in Nordamerika aktuell als Finanzierer aktiver sind, überwiegen in Europa eindeutig die Aktivitäten als Investor. Das wird sich aber voraussichtlich schon bald ändern, denn mit Anni

auch als Finanzierer noch Nachholbedarf sehen, werden wir unsere Aktivitäten parallel intensivieren.

Als einer der ersten deutschen Investoren gingen wir nach Japan. Auch in Korea gehören wir zu den Vorreitern der deutschen Fonds-Industrie. Somit wird es nicht wundern, wenn Asien auch auf der Finanzierungsseite zu den Zielmärkten gehört. Die ersten drei Finanzierungen in Tokio wurden dieses Jahr schon abgeschlossen. Erste Geschäftsabschlüsse in China könnten noch in diesem Jahr kommen.

Unsere in Vorbereitung befindlichen dezentralen Standorte werden Standorte für alle unsere Immobilienaktivitäten in dem jeweiligen Markt sein. Allerdings kann es durchaus sein, dass die Finanzierungs- und Investmentaktivitäten zeitlich versetzt an den einzelnen Standorten starten, da insbesondere die Investmentseite erst ab einer kritischen Anzahl von Immobilien innerhalb einer Region dezentral aktiv wird. Die ersten derartigen Außenbüros werden wir in Paris, London, Tokio, Amsterdam und Brüssel etablieren.

I&F Wie bekommen Sie die Mitarbeiter, die Sie für das Finanzierungsgeschäft brauchen?

Das Immobilienfinanzierungsgeschäft ist aufgrund des von uns gewählten Geschäftsmodells nicht übermäßig personalintensiv, zumal in wesentlichen Bereichen, wie beispielsweise im Research, auf vorhandene Kapazitäten zurückgegriffen wird. In der Immobilienfinanzierung haben wir ein stehendes Team von aktuell ziemlich genau 30 Köpfen. Wir wollen das in Richtung 50 ausbauen.

Daneben werden wir erfreulicherweise zunehmend von Interessenten angesprochen, die bereits über einen Track Record in der Branche verfügen. Unsere klare Wachstumsstrategie im Geschäftsfeld Immobilien und unsere exzellente Liquiditäts- und Kapitalausstattung üben erfreulicherweise in der aktuellen Situation eine gewisse Anziehungskraft aus.

I&F Wer entscheidet über den Kauf eines Objektes? Wie viel Freiheit haben die Leute vor Ort und wann kommen Sie ins Spiel?

Vor Ort entscheidet niemand. Die Akquisition erfolgt sowohl im Fondsgeschäft als auch im Kreditgeschäft innerhalb sogenannter Deal-Teams.

Im Fondsgeschäft akquirieren die Ankäufer, orientiert an der Strategie der einzelnen Fonds, die in Frage kommenden Objekte. Sofern es sich nicht um Büroimmobilien handelt, werden Sie dabei von den Branchenspezialisten für Hotels, Einzelhandel und Logistik intensiv unterstützt. Nach einer positiven Vorentscheidung durch das Fondsmanagement wird jedes Objekt einer intensiven Due Diligence unterzogen, an deren Ende die endgültige Entscheidung des Fondsmanagements steht. In die Due Diligence werden neben externen Experten eigene Bautechniker, Asset Manager und Juristen eingezogen. Ab einem Investitionsvolumen von 75 Millionen Euro liegt die finale Entscheidung beim Aufsichtsrat.

Im Kreditgeschäft besteht das Deal-Team aus Akquisiteuren, Mitarbeitern der Marktfolge, Syndizierungsspezialisten und im Bedarfsfall den Branchenspezia-

listen. Aufgrund der durchschnittlichen Kreditvolumina entscheidet eigentlich regelmäßig der Vorstand, häufig unter Einbeziehung des Verwaltungsrates der Bank.

I&F Wie haben Sie das Fondsgeschäft organisiert?

Wir haben das Geschäftsfeld in fünf Bereiche organisiert.

- Das „Fondsmanagement“ ist sowohl für alle existierenden Fonds- und Anlageprodukte als auch für die Entwicklung neuer derartiger Produkte zuständig. Es steht unter der Leitung von Franz Lucien Mörsdorf. Diesem Bereich sind die beiden Kapitalanlagegesellschaften Deko Immobilien Investment GmbH und Westinvest Investment GmbH zugeordnet.

- Der „An- und Verkauf“ unter der Leitung von Gerhard Gminder ist in der neuen Organisation für den weltweiten An- und Verkauf aller Immobilien für alle bestehenden Anlagevehikel zuständig.

- Das „Real Estate Management“ unter der Leitung von Ulrich Bäcker managt alle rund 370 Immobilien, die sich in den derzeit existierenden Anlagevehikeln befinden.

- Josef Schultheis zeichnet für den internen „COO-Bereich“, der das geschäftsfeldinterne Ressourcenmanagement inklusive Finanzen organisiert, verantwortlich.

- Die „internationale Immobilienfinanzierung“ wird seit 1. Juli 2007 von Anni Hönicke geleitet, die von der Eurohypo zu uns gestoßen ist.

I&F Warum leisten Sie sich noch zwei Kapitalanlagegesellschaften?

Weil beide Marken im Markt eine sehr hohe Reputation haben. Die Westinvest holt einen Preis nach dem anderen, beispielsweise im Fondsmanagement. Und unsere Kunden, die Sparkassen, schätzen es sehr, zwei Produktlinien anbieten zu können. Ich selbst möchte im Übrigen den vorhandenen sportlichen Wettbewerb zwischen den beiden Markengesellschaften nur ungern missen. Da sich beide Gesellschaften nur noch auf das Fondsmanagement und -controlling konzentrieren, konnten alle anderen Bereiche effizient gebündelt werden.

I&F Wie entscheiden Sie, welche Immobilie in welchen Fonds kommt?

Zunächst zeichnen sich unsere Fonds durch relativ klar voneinander abgegrenzte Anlagestrategien aus. Zudem legen die Fondsmanager aufgrund des jeweiligen Portfolios unterschiedliche Schwerpunkte in den jeweiligen Märkten. Wer beispielsweise schon sehr viel in Frankreich hat, will vielleicht nicht noch mehr dort erwerben, während ein anderer Fonds in diesem Markt noch untergewichtet ist. Aber auch hinsichtlich der Objektgrößen und der Objektklassen (Büro, Einzelhandel, Logistik und Hotels) verfolgen die Fonds unterschiedliche Ansätze.

Ein Offener Immobilien-Publikumsfonds wird keine Immobilie unter 25 Millionen Euro erwerben. Für Spezialfonds und kleinere institutionelle Fonds ist diese Größenordnung aber durchaus interessant. Die Vielzahl der Kriterien, nach denen ein Fonds über Kauf oder Nicht-Kauf entscheidet sorgt dafür, dass kaum die Situation eintritt, in der zwei oder mehrere Fonds ein Objekt haben wollen. Sollte es dennoch einmal der Fall sein, entscheidet einfach das Los. Dies ist allerdings bis heute noch nicht vorgekommen.

I&F Die Offenen Immobilienfonds verzeichnen wieder höhere Nettoabsätze. Für die Deko-Fonds gilt das nicht. Woran liegt das?

Weil wir den Verkauf der Fonds im Jahr 2007 bis auf wenige Ausnahmen nicht bonifiziert haben. Mit anderen Worten: Wir „incentivieren“ die Sparkassen mo-

wird, beträgt die Quote ziemlich genau 20 Prozent. Wir haben im Westinvest 1 aktuell rund 24 Prozent, dieser wird deshalb erst im nächsten Jahr wieder geöffnet. Im größten Fonds, dem Deko-Immobilien Europa, liegt der Liquiditätsanteil bei etwa 30 Prozent. Im weltweit investierenden Deko-Immobilien Global sind derzeit noch rund 47 Prozent des Fondsvermögens freie Mittel. Diesen Fonds ist mit 1,7 Milliarden Euro allerdings noch relativ klein. Interessante Ankäufe für diesen Fonds befinden sich in der Pipeline. Beim Westinvest Interselect beläuft sich die Quote auf etwa 22 Prozent.

I&F Welche Liquiditätsquote halten sie für gesund?

Alles zwischen zehn und 20 Prozent ist akzeptabel.

I&F Wie zufrieden sind Sie mit dem novellierten Investmentgesetz?

Damit können wir sehr gut leben. Hier hat sich einiges in die richtige Richtung bewegt.

I&F Warum finden sich Geschlossene Immobilienfonds nicht in der Deko-Produktpalette?

Mit Blick auf die traditionellen Geschlossenen Fonds, die in den vergangenen Jahren tendenziell etwas an Bedeutung verloren haben, waren immer schon die

„Wir ‚incentivieren‘ die Sparkassen momentan, unsere Produkte nicht zu verkaufen.“

mentan, unsere Produkte nicht zu verkaufen. Durch dieses Vorgehen und durch den systematischen Zukauf rentabler Immobilien senken wir die Liquiditätsquote in den Fonds auf ein Niveau, das einen aktiven Verkauf unserer Fondsanteile in einem begrenztem Umfang wieder zulässt. Ab 4. Januar 2008 wird dies für alle fünf Offenen Immobilienfonds wieder der Fall sein. Es gibt aber auch dann aus Gründen der Liquiditätssteuerung nur strikt limitierte Kontingente pro Fonds.

I&F Wie hoch ist derzeit die Liquiditätsquote in den Fonds?

Im Deko-Immobilien-Fonds, der als einziger Fonds im Moment bonifiziert

Landesbanken die aktivsten Produktanbieter in unserem Verbund.

I&F Welchen Anteil soll das gesamte Immobiliengeschäft zum Ergebnis der Deko-Bank beitragen?

Mit Blick auf die sehr erfolgreichen Kapitalmarkt-Geschäftsfelder AMK und C&M wären wir zufrieden, auf Dauer etwa zehn Prozent durch Immobiliengeschäft zum Konzernergebnis beitragen zu können. Das Fondsgeschäft und die Immobilienfinanzierung sollen dabei in etwa mit einem gleichen Anteil zum Ergebnis beitragen. Im Jahr 2007 wird der Ergebnisbeitrag aufgrund des erfolgreichen Verkaufs der Konzernzentrale Trianon aber erheblich höher ausfallen. ■