
IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 39-40 vom 30.9.2010

www.immobilien-zeitung.de

STRENGERE KREDITVERGABE

Nur der „Musterschüler“ bekommt noch Kredit

Wo ist nur das Vertrauen zwischen Banken und ihren Kunden hin? Das fragen sich René Reif und Benedikt Huber. Über die Kreditvergabe entscheiden heute fast ausschließlich Ratings und Ausfallwahrscheinlichkeiten. Umso wichtiger ist es nach Ansicht der beiden Gastautoren, sich als Entwickler oder Investor intensiv auf das Kreditgespräch vorzubereiten. Dann dürfte es trotz „Vertrauensklemme“ auch mit der Finanzierung klappen.

Das Wort Kredit leitet sich vom lateinischen Wort „credere“ ab und ist, wenn man es auf seine wesentliche Bedeutung reduziert, ein anderer Ausdruck für glauben oder vertrauen. Beides scheint den Immobilienfinanzierern mit der Finanzkrise abhanden gekommen zu sein. Nicht nur Dritten gegenüber, sondern auch untereinander fehlt das Vertrauen. Das hat in der jüngsten Vergangenheit zu einer spürbaren Verteuerung der Refinanzierungskonditionen geführt, die immer noch anhält. Noch viel schwerwiegender für die Immobilienbranche ist jedoch der latent mangelnde Glaube an künftige Investments und Projektentwicklungen.

Doch sind es wirklich nur die Banken und die von ihnen hervorgerufene Finanzkrise, die zur restriktiven Kreditvergabe führen? Oder sind auch weitere Ursachen bei den Kunden der Banken, den Bauträgern, Projektentwicklern und Investoren, zu suchen?

Nichts geht über das Rating

Der Kreditbeantragungs- und -genehmigungsprozess bei einer Bank ist heute durch eine Vielzahl von Parametern geprägt, die der Einschätzung des Ausfallrisikos des Kredits dienen sollen. Nicht zuletzt sind die Parameter durch Basel II vorgegeben, und neue Parameter werden mit Basel III folgen.

Eine zentrale Bedeutung nimmt hier das Bonitäts- und Objektrating ein. Bei der Immobilienfinanzierung liegt jedoch der Fokus klar beim Objektrating, was an der nach wie vor großen Beliebtheit von Non-Recourse-Finanzierungen liegt. Faktoren wie der Standort, der Nutzer, aber auch die Bauausführung spielen beim Rating eine zentrale Rolle. Vor der Krise konnte man an den meisten Standorten allein mit dem richtigen Nutzer in puncto Kapitalbeschaffung nichts falsch machen. Heute sieht sich der Kreditbeantragende einer wesentlich komplexeren und detaillierteren Aufgabe gegenübergestellt. Überprüfte früher die Bank oder deren Gutachter, ob Standort, Nutzer und Bauausführung im Sinne einer Drittverwendung nachhaltig sind, obliegt die „Beweisführung“ heute dem Darlehensnehmer.

Hierbei ist es oft nicht ausreichend, auf beauftragte Due-Diligence-Prüfungen und Gutachten zu verweisen. Die Kreditanalysten, die ohnehin einer Vielzahl von Kreditanträgen gegenüberstehen, erwarten eine entsprechende Zusammenfassung der zu erwartenden Ergebnisse.

In Kombination mit dem Bonitätsrating entsteht schließlich ein Gesamtrating und somit eine zentrale Ausfallrisikoeinschätzung, die wesentlich zur Kreditentscheidung und zur Findung der Kreditmarge dient. In das (Bonitäts-)Rating fließen nicht nur harte Fakten wie Bilanzkennzahlen ein, sondern auch weiche Fakten wie unter anderem das Informationsverhalten des Kunden gegenüber der Bank und die Erfahrung der Bank bei der Abwicklung vorangegangener Objekte und Projekte. Das Rating zieht in der Regel zur Berechnung auch Vergangenheitsdaten heran und ermittelt aus den jeweiligen Objekt- und Kreditnehmerdaten eine Note sowie die potenzielle Ausfallwahrscheinlichkeit. Dies ist dann auch die Basis für den „Kreditpreis“.

Basel III: Zeit ist Geld

Hinsichtlich der für das Rating notwendigen Informationen kommt es – wie man nun schließen könnte – nicht nur auf die Quantität, sondern im Besonderen auf deren Qualität an. Auf den das Rating durchführenden Bankmitarbeiter kommen heute nach eigenen Erhebungen je nach Größe der Bank zwischen fünf bis zehn Neukreditanträge pro Monat zu. Zeit ist für die Banken – insbesondere auch im Hinblick auf das im Zuge von Basel III zu generierende Mehr an Eigenkapital – bares Geld, denn je mehr Kreditanträge umgesetzt werden können, umso höher werden und müssen die Margenerträge ausfallen. Eine schnelle Umsetzung ist aber nur mit einem kompletten Gesamtrating möglich, für dessen Inhalte die Informationen – wie bei einer Abschlussarbeit – in qualitativ hochwertiger und nachvollziehbarer Form vorliegen sollten. Folglich hat sich das heutige Immobilienbanking klar in Richtung des Firmenkundenbankings entwickelt. Während es im letztgenannten durchaus üblich ist, eine Unternehmensberatung zur Kapital- und/oder Ratingoptimierung einzuschalten, und Banken dies durchaus auch empfehlen, ist diese Maßnahme im Real-Estate-Geschäft leider noch die Ausnahme. Der Berater kennt in der Regel die Informations- und Ratinganforderungen der einzelnen Banken sowie deren aktuelle Kreditpolitik. Somit kann er den Finanzierungsbeantragungsprozess entsprechend gestalten sowie lenken und bei der Bereitstellung der nötigen Informationen entsprechende „Nachhilfe“ leisten.

Auch für die Kapitalgeber bietet sich ein klarer Vorteil bei der Bearbeitungszeit, denn in der Regel funktioniert eine derartige (externe) Beratung vergleichbar seiner eigenen Kredit-/Risikoabteilung, die eine der Schlüsselstellen bei der Kreditentscheidung bildet.

DSCR und LTV im Fokus

Die Kredit- bzw. Risikoabteilungen der Banken haben heute das Heft fest in der Hand. Die nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit einer Immobilie steht mehr denn je im Vordergrund und findet sich in der nicht mehr wegzudenkenden DSCR-Betrachtung (Debt Service Coverage Ratio, Kapitaldienstdeckungskennzahl) der Banken wieder. Additiv ist jedoch nach wie vor auch das Verhältnis des Kreditbetrags zum Immobilienwert (LTV = Loan To Value) zu sehen – beinhaltet dieser doch neben dem Rating einen weiteren Gradmesser für die Kreditbepreisung.

Pfandbrieffähige Kredite – bis 60% des Beleihungswerts – lassen sich aufgrund des wieder angesprungenen Pfandbriefmarkts wesentlich leichter refinanzieren als die außerhalb dieses Bereichs liegenden Kreditteile, die auf dem Geld- und Kapitalmarkt gegenfinanziert werden müssen. So ist es nicht verwunderlich, dass im Jahresverlauf deutliche Schwankungen bei der Finanzierungsbereitschaft festzustellen waren. Dies ist nicht zuletzt in der Herabstufung des Ratings von Griechenland begründet. Die Credit Default Swaps (CDS) spiegeln die Ausfallwahrscheinlichkeit eines jeweiligen Landes wider. Diese wirkt sich wiederum indirekt auf die Ratings der Banken aus und damit auf die Kreditmargen im Interbankenmarkt. In heute üblichen Kreditverträgen wird dies durch eine so genannte Funding-Cost-Klausel zum Ausdruck gebracht. Die Bank gibt dabei die Kosten ihrer eigenen Geldbeschaffung an die Kunden weiter. Hierdurch entsteht im Endeffekt und im Gegensatz zur Vergangenheit ein unvorhersehbarer und folglich unkalkulierbarer Bestandteil in der Kreditmarge.

„Von einer Kreditklemme sollte man aktuell nicht mehr sprechen, eher von einer Vertrauensklemme.“

René Reif



BILD: RENE REIF CONSULTING

Die Banken müssen ihre Kreditvergabe heute nicht nur von der eigenen Eigenkapitalausstattung abhängig machen, wobei die Anforderungen zukünftig durch Basel III noch höher sein werden, sondern auch in einem wesentlich größeren Maß als vor der Krise von den Refinanzierungsmöglichkeiten der nicht durch Pfandbriefe refinanzierbaren Kreditteile. Die verschärften Eigenkapitalrichtlinien werden auf jeden Fall höhere Margen für nicht durch Pfandbriefe gedeckte Kreditteile mit sich bringen. Daneben dürften sich auch die Ratinganforderungen nochmals erhöhen. In den nächsten Monaten sollte folglich mit einer weiter restriktiven Kreditvergabe gerechnet werden. Grundsätzlich kann und sollte von Grundparametern wie in der Tabelle unten dargestellt ausgegangen werden. Wobei bei bestimmten Objekten und Haftungsmodellen auch mit LTVs bis zu 85% kalkuliert werden kann.

Suche nach „passender“ Bank

Für Kreditsuchende bedeutet dies letztendlich, dass nicht nur die Finanzierungsbeantragung mit wesentlich mehr Aufwand als vor der Kreditklemme verbunden ist, sondern dass zum jeweiligen Objekt bzw. Projekt auch die jeweils passende Bank gefunden werden muss.

Die gewerbliche Immobilienkreditvergabe folgt seit der Krise neuen Regeln. War es zuvor noch en vogue, Volumina jenseits der 100 Mio. Euro alleine darzustellen, teilen sich heute mindestens zwei bis drei Banken einen solchen Deal. Je prestigeträchtiger die Projektentwicklung war, umso eher ließ man Risiken außer Acht – ein Trend, der sich heute ins absolute Gegenteil gewandelt hat. Ein sich gegenseitiges Unterbieten bei Margen und Auflagen wird man heute sicher nur noch in Ausnahmefällen finden können.

Von einer Kreditklemme sollte man aktuell nicht mehr sprechen, eher von einer „Vertrauensklemme“. Gegenseitiges Vertrauen und insbesondere das Vertrauen in die Zukunft sollten wieder auf die gleiche Ebene gestellt werden wie der Glaube an Ausfallwahrscheinlichkeiten und Ratingergebnisse. Denn Kreditgeber und Kreditnehmer haben eines gemeinsam: Sie sind beide Unternehmer und keine Unterlasser. (nik)

Die Autoren: René Reif ist Gründer und Geschäftsführer des gleichnamigen Beratungsunternehmens mit Spezialisierung auf gewerbliche Immobilienfinanzierungen. Benedikt Huber leitet dort den Unternehmensbereich Analyse & Research.

Veränderung der Kreditkonditionen: Weniger Kredit und teurer

	Vor der Krise	Nach der Krise
Beleihungsauslauf	Bis zu 90% (in Ausnahmefällen auch 100%)	Aktuell bis max. 75%
Margenaufschläge	Durchschnittlich nicht mehr als 100 Basispunkte	Differenziert nach Anteil bis 60% Beleihungsauslauf bis zu 75 Basispunkte; der darüber hinausgehende Anteil ab 125 Basispunkte
Refinanzierungskosten der Bank	In der Regel in Marge enthalten	Zusätzlich zur Marge zu erbringen bzw. variabler Margenbestandteil
Non-Recourse Konstruktionen	Problemlos, unwesentliche Margenunterschiede zu Recourse-Konstruktionen	In der Regel nur noch mit deutlich höheren Margen als Recourse-Finanzierungen möglich