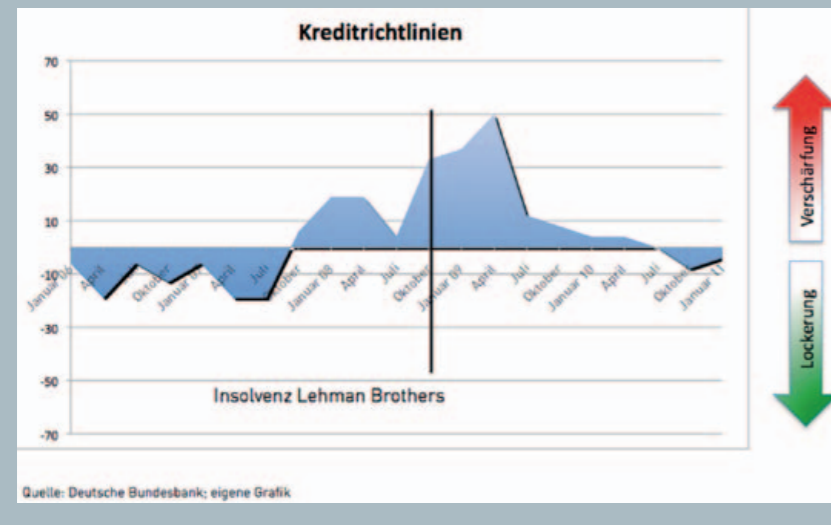
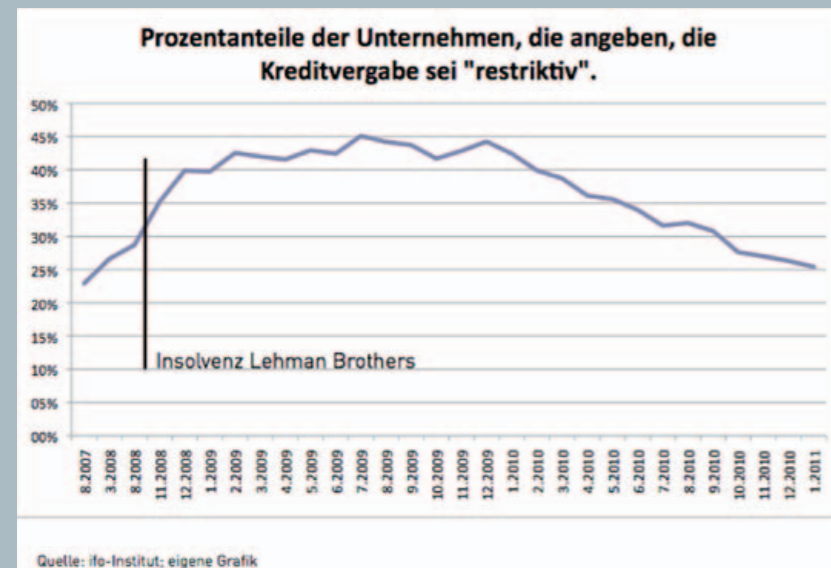


Die Kreditklemme scheint überwunden – Kapital zu erhalten ist allerdings nach wie vor eine Herausforderung

Die regelmäßigen Umfragen des Münchener Ifo-Instituts als auch der Bundesbank belegen es bereits. Immer weniger Unternehmer empfinden die Kreditvergabe als restriktiv bzw. die Kreditrichtlinien haben sich im Vergleich zu den Krisenhochzeiten nach der Lehmann-Pleite wieder gelockert.



STATISTISCH GESEHEN HAT dies zwar seine Richtigkeit, doch wer heute Finanzierungsmittel benötigt, sei es als Fremdkapital oder eigenkapitalähnliche Finanzierungsprodukte, sieht sich nichtsdestotrotz stark veränderten Rahmenparametern gegenübergestellt. Mit den Auswirkungen von Basel II und die der Bank offenzulegenden Informationen weiß man als Unternehmer heute in der Regel umzugehen. Auch hinsichtlich der zukünftigen Regelungen auf Basis von Basel III wird man durch seine Bank rechtzeitig bzgl. der hieraus entstehenden Anforderungen die notwendigen Informationen erhalten.

Schwer einschätzbar dürften in Zukunft die Kapitalzusagemöglichkeiten der jeweiligen Institute sein.

Banken müssen ihre Kreditvergabe heute nicht nur von der eigenen Eigenkapitalausstattung abhängig machen, die auf Basis der Regelungen aus Basel III maßgeblich zu verstärken sein wird, sondern auch in einem wesentlich größeren Maß als vor der Krise von den Refinanzierungsmöglichkeiten am Geld- und Kapitalmarkt. Über diesen hochvolatilen Markt muss die Refinanzierung der Krediteile, die nicht z. B. über Pfandbriefe oder andere Sicherheiten gedeckte Wertpapiere refinanziert werden können, dargestellt werden. Bei eigenkapitalähnlichen Produkten gilt es darüber hinaus die Renditanforderungen des Produktes für dessen Investoren in die eigenen Überlegungen mit einzubeziehen.

Am Beispiel der gewerblichen Immobilienfinanzierung wird nachstehend verdeutlicht, wie man heute den Kapitalbeantragungsprozess gestalten sollte. Für die Immobilienbranche an sich, aber im Besonderen für Nicht-Immobilien-Unternehmen mit Immobilienfinanzierungsbedarf ist



René Reif, CEO
René Reif Consulting GmbH
Widenmayerstraße 9
80538 München
Tel. 089 746134-0

der Zeitpunkt, zu dem das notwendige Kapital beantragt werden sollte, heute kaum noch selbst abschätzbar. Weder die internen Prozesse der Kapitalgeber bis zur Kapitalzusageentscheidung sind vollumfänglich bekannt, noch besteht ein vollumfänglicher Überblick über den aktuellen Finanzierungsmarkt.

Das heutige Immobilienbanking hat sich klar in Richtung des Firmenkundenbankings entwickelt. Vor diesem Hintergrund ist es heute mehr als sinnvoll, auch beim Thema Immobilie eine Unternehmensberatung zur Kapital- und/oder Ratingoptimierung sowie zur Ausschreibung des benötigten Fremd- und Eigenkapitals einzuschalten. Der Bera-

ter kennt in der Regel die Informations- und Ratinganforderungen der einzelnen Banken sowie deren aktuelle Kreditpolitik als auch die Anforderungen der Eigenkapitalgeber. Somit kann er den Finanzierungsbeantragungsprozess entsprechend gestalten sowie lenken und bei der Bereitstellung der nötigen Informationen entsprechende „Nachhilfe“ leisten oder diese generieren. Gleichzeitig nimmt er aufgrund seiner unabhängigen Position die Rolle eines Moderators bzw. Mediators zwischen dem Kapitalgeber und dem Kunden ein und kann insofern positiven Einfluss auf beide Seiten ausüben.

Überprüfte früher die Bank die Bonität des Unternehmens und deren interne Gutachter, ob Standort, Nutzer und Bauausführung im Sinne einer Drittverwendung nachhaltig sind, obliegt diese „Be-

weisführung“ heute oft dem Kapitalsuchenden. Daneben erwarten meist Eigenkapitalgeber die Begleitung durch einen versierten externen Berater. Hierbei ist es meist nicht ausreichend, auf Unterlagen des Steuerberaters/Wirtschaftsprüfers, beauftragte Due Dilligences und Gutachten zu verweisen, sondern die Analysten, die ohnehin einer Vielzahl von Kapitalanträgen gegenüberstehen, erwarten eine entsprechend umfassende Zusammenfassung der zu erwartenden Ergebnisse.

Hierbei gilt es nicht nur gegebenenfalls auftretende Verständnisfragen insbesondere auch im Hinblick auf die Bonitätsunterlagen nachhaltig zu beantworten, sondern auch die denkbaren Risiken im Unternehmen und für das Objekt/Projekt zu betrachten und argumentativ auszuräumen.

In diesem Zusammenhang sollten auch Verbesserung im Vergleich zu früheren, eventuell zurückgestellten Anfragen – auch vonseiten handelnder Personen – ausgeführt werden, um eine Projektierung der Vergangenheit auf den aktuellen Antrag zu vermeiden. Der eigene Trackrecord als auch der eingeschalte-

ARCHITEKTEN
INNENARCHITEKTEN
mhp



„ARCHITEKTUR GIBT DER IDENTITÄT EINES UNTERNEHMENS RÄUMLICHE GESTALT.“

Heiner Huber
Alois Maier



Wo Menschen arbeiten, fördern hohe Funktionalität und die richtige Atmosphäre die Qualität ihrer Arbeit. Firmengebäude sind aber nicht nur Arbeitsplatz, sie repräsentieren auch das Unternehmen. Fassade, Raumgestaltung, Materialien, Farben und Licht werden so zum Ausdruck der firmeneigenen Identität und Philosophie.

In unseren Bauprojekten vereinen wir funktionale und ästhetische Qualität, um ideale Arbeitsplätze zu gestalten und eine authentische Außenwirkung zu erzielen. Wir bauen energetisch sinnvoll und vorzugsweise mit ökologischen Baustoffen und Materialien.

Durch einen verbindlichen Kostenrahmen und feste Zeitvorgaben gewährleisten wir die notwendige Planungssicherheit.

www.mhp-architekten.de

Büro München Büro Massing
Ansbacher Str. 4 Marktplatz 23
80796 München 84323 Massing

ter Projektpartner, wie unter anderem Planer, Bauhandwerker, Rechtsanwälte, etc., sollte nicht nur im Hinblick auf abgeschlossene, sondern auch auf laufende Projekte und insbesondere das angefragte beleuchtet werden.

Die kalkulierten Gesamtinvestitionskosten werden durch den Kapitalgeber nicht nur auf deren Vollständigkeit hin überprüft, sondern auch einem Drittvergleich unterzogen. Wesentliche Positionen, wie z. B. Baukosten, sollten insofern durch eine fundierte, unabhängige Drittmeinung untermauert sein.

Des Weiteren erwartet man im Zusammenhang mit den Kosten und dem zu erwartenden Ertrag Szenariobetrachtungen zu den wesentlichen Parametern, wie z. B. Baukosten, Mieten, Finanzierungskonditionen, im Hinblick auf

gegebenenfalls auftretende Stresssituationen für das Objekt/Projekt, wie z. B. den Wegfall oder Reduzierung von Mieterträgen, eine längere Bauzeit oder steigende Zinsen.

Hier gilt es außerdem darzustellen, warum der Standort für die gewählten Nutzer der richtige ist und diese die angesetzte bzw. vereinbarte Miete auch erwirtschaften können. Eine fundierte und unabhängige Drittmeinung ist hier oft obligatorisch.

Hinsichtlich dieser für das Kapitalzusageentscheidung notwendigen Informationen kommt es – wie man nun schließen könnte – nicht nur auf die Quantität, sondern im Besonderen auf deren Qualität an. Auf den die Entscheidung vorbereitenden Mitarbeiter – in der Regel einen Analysten – kommen

heute nach eigenen Erhebungen je nach Größe des Kapitalgebers zwischen fünf bis zehn Neufinanzierungsanträge pro Monat zu. Zeit ist für die Kapitalgeber – bei den Banken insbesondere auch im Hinblick auf das im Zuge von Basel III zu generierende Mehr an Eigenkapital – bares Geld, denn je mehr Anträge umgesetzt werden können, umso höher werden und müssen die Erträge ausfallen. Eine schnelle Umsetzung ist aber nur mit einer kompletten Dokumentation möglich, für deren Inhalte die Informationen – wie bei einer Abschlussarbeit – in qualitativ hochwertiger und nachvollziehbarer Form vorliegen sollten.

Diese elementaren Marktveränderungen bei Immobilienkrediten lassen sich auszugsweise wie folgt kurz zusammenfassen:

	Vor der Krise	Nach der Krise
Beleihungsauslauf	Bis zu 90% (in Ausnahmefällen auch 100%)	Aktuell bis max. 75% (bei bestimmten Haftungskonstellationen auch 85%)
Margenaufschläge	Durchschnittlich nicht mehr als 100 Basispunkte	Differenziert nach Anteil bis 60% Beleihungsauslauf – bis zu 90 Basispunkte – und darüber hinausgehenden Anteil – ab 125 Basispunkte
Refinanzierungskosten der Bank	In Marge in der Regel enthalten	Zusätzlich zur Marge zu erbringen bzw. variabler Margebestandteil
Non-recourse-Konstruktionen	Problemlos, unwesentliche Margenunterschiede zu Recourse-Konstruktionen	In der Regel nur noch mit deutlich höheren Margen als Recourse-Finanzierungen möglich

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

Auf Basis eines fundierten Kapitalantrages, der Kenntnis über die aktuellen Investitions- und Kreditvergabekriterien beinhaltet sowie einem vertrauensvollen Miteinander zwischen Kapitalnehmer und Kapitalgeber werden auch heute aus Visionen Objekte.



Markus Krasemann (Berater) mit Julian Kasproicz (Geschäftsführer)

Franz Inselkammer Junior und Senior mit Reinhard Müller (Direktor Unternehmenskunden)

Wir fördern Unternehmen in unserer Region.

Erfolg verbindet. Seit Jahren vertrauen unsere Kunden auf die Leistungen der Kreissparkasse München Starnberg. Von Anfang an haben wir Unternehmen bei Investitionen begleitet und zu deren Erfolg beigetragen. Wir kennen unsere Kunden und fördern als starker Finanzpartner die Unternehmen in der Region.

089 238010
www.kskms.de

 Kreissparkasse
München Starnberg

Beste Aussichten für Ihr Business



 sapporobogen

hochwertige, moderne Büroflächen/München
ca. 26.000 m² · teilbar ab ca. 535 m² · provisionsfrei
www.sapporobogen.de

Vermietung:
CBRE
CB RICHARD ELLIS
www.cbre.de
Tel. 0 89 / 24 20 60-0