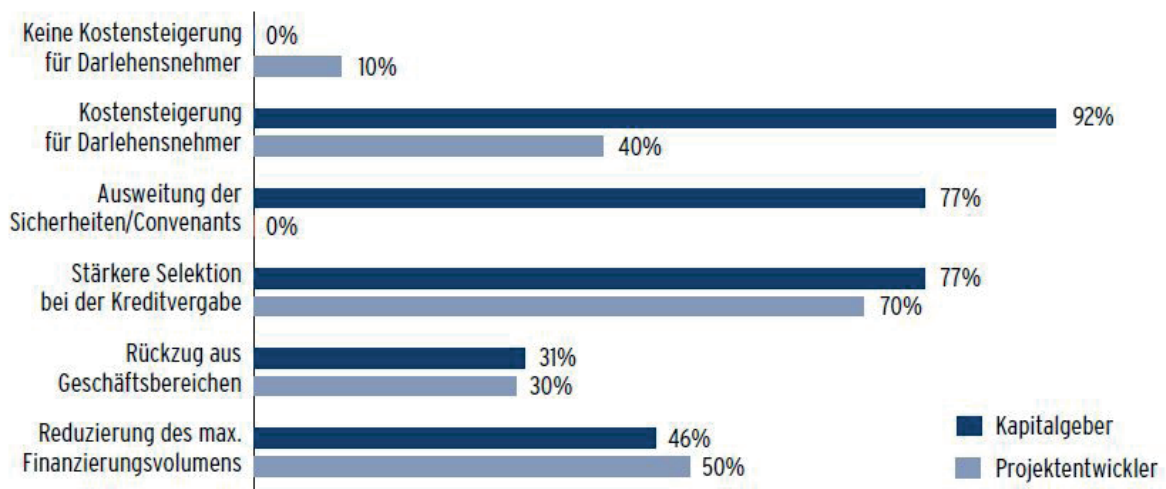


Blauäugige Entwickler - Projektfinanzierungen werden schwieriger

von Ulrich Schüppler

Entwicklern drohen höhere Kreditkosten

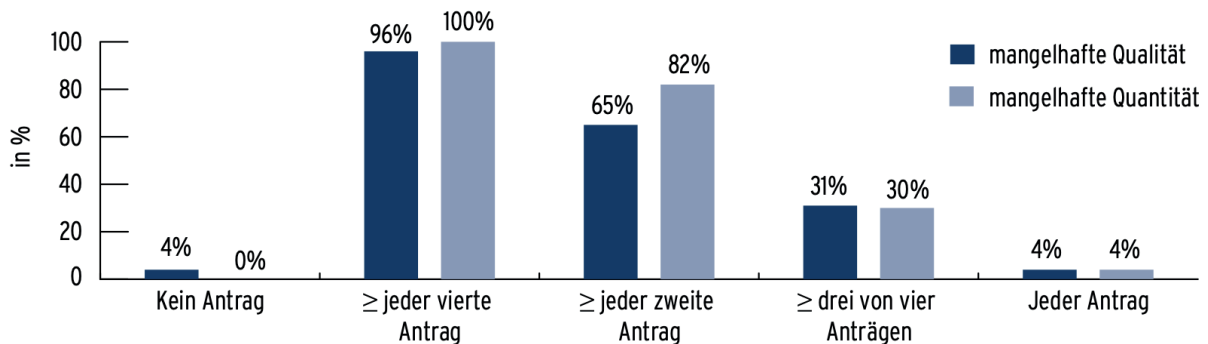
Auswirkungen der zusätzlichen Eigenkapitalunterlegung (Basel III)



© Immobilien Zeitung; Quelle: René Reif Consulting

Viele schlechte Finanzierungsanträge

So beurteilen Kapitalgeber die Kreditanträge von Projektentwicklern



© Immobilien Zeitung; Quelle: René Reif Consulting

Bei Projektentwicklungen winken für Kreditgeber satte Erträge. Doch infolge der schwächelnden Konjunktur steigt bei Banken das Sicherungsbedürfnis und der Druck, regulatorische Kosten auf die Kreditnehmer umzulegen. Entwickler haben die veränderten Anforderungen ihrer wichtigsten Kapitalgeber nicht auf dem Schirm.

Wenn zwei, die sich suchen, am Ende doch nicht zusammenkommen, ist das ziemlich dumm, besonders wenn die Gründe nichtig sind. So ist es auch bei der Finanzierung von

Projektentwicklungen. Auf der einen Seite tummelt sich eine Heerschar von liquiden Kapitalgebern, die nach zinstragendem Geschäft lechzt, auf der anderen Seite stehen Immobilienentwickler, die für die Realisierung ihres Vorhabens potente Finanziere benötigen. Dass das „Matching“ schlussendlich dennoch in vielen Fällen scheitert, liegt nicht etwa an den zu hohen Anforderungen der Banken, sondern daran, dass die Kreditanträge mangelhaft aufbereitet sind. Zu diesem Schluss kommt eine bundesweite Umfrage von René Reif Consulting (RRC) und der TU München, deren Ergebnisse der Immobilien Zeitung exklusiv vorliegen. Mindestens jeder vierte Antrag, sagen die Banken, sei demnach sowohl qualitativ als auch in quantitativer Hinsicht mangelhaft, für die klare Mehrzahl der Kapitalgeber ist dies sogar bei jedem zweiten Kreditantrag der Fall.

„Wir haben seit 2013 zum vierten Mal die Umfrage durchgeführt. Die Qualität der Kreditanträge hat sich leider in den Jahren nicht verbessert“, stellt René Reif, Gründer und CEO von RRC, nüchtern fest. Die Fragen, die die Kapitalgeber beschäftigen, würden von der Mehrheit der Entwickler nicht wahrgenommen. Das ist deshalb erstaunlich, weil gleichzeitig die meisten Projektentwickler behaupten, dass die Anforderungen nur allzu bekannt seien. „Projektentwickler meinen zu wissen, was Kapitalgeber wollen. Sie wissen es aber in der Tiefe oft nicht wirklich“, lautet daher Reifs ernüchternde These.

An der Befragung nahmen im November 2019 jeweils rund 120 Kapitalgeber und Entwickler teil. Hauptsächlich sind sie mit Wohnungsprojekten beschäftigt. Die meisten Kapitalgeber entstammen dem Sparkassenlager (37%), gefolgt von Genossenschaftsbanken (18,5%) und Eigenkapitalgebern (14,8%).

Die wiederkehrenden Studien belegen nach Reifs Ansicht, dass die Mehrzahl der Projektentwickler meist oberflächlich agiert. Und dass es einige Neuankömmlinge gebe, die nur an den schnellen Erfolg denken. Dass die alteingesessenen Kapitalgeber gewissen Zwängen unterliegen, unter anderem aus Basel II und III, berücksichtigen sie dabei nicht. „Es wird oft blauäugig agiert“, moniert Reif. Er begründet das mit dem niedrigen Zinsniveau und dem Anlagedruck vieler Investoren. Das Kapital werde schon von irgendwoher kommen, so die Denke. Was allerdings darunter leidet, sei neben der Qualität auch die Quantität der Dokumentation, des Monitorings und der Projekte selbst. „Hätte sich der Markt nicht so bullish entwickelt, hätten wir die ein oder andere Pleite mehr erlebt“, glaubt Reif.

Banken ziehen die Zügel bei der Kreditvergabe an

Künftig könnte das Kreditangebot geringer ausfallen oder zumindest unter erschwerten Bedingungen verfügbar sein. Das hat zwei wesentliche Gründe. Der eine: die geplante Regulierungsverschärfung unter Basel III. „Banken werden deswegen sehr viel risikoaverser und restriktiver agieren“, ist Bernhard Schoofs, geschäftsführender Gesellschafter des Entwicklers Momentum Real Estate, überzeugt. Und Bankkredite dürften infolge der erhöhten Unterlegung der Projektfinanzierungen mit Eigenkapital deutlich teurer werden. 92% der von RRC und der TU München befragten Kapitalgeber rechnen mit einer Kostensteigerung für Darlehensnehmer und 77% mit einer Ausweitung der Sicherheiten sowie mit einer stärkeren Selektion bei der Kreditvergabe infolge von Basel III. Auffallend: Während ebenfalls 70% der Projektentwickler von einer stärkeren Selektion bei der Kreditvergabe ausgehen, erwarten lediglich 40% erhöhte Kreditkosten und genau 0% eine Ausweitung der Sicherheiten.

Der zweite Grund, weswegen Banken die Zügel bei der Finanzierung anziehen werden oder teilweise schon angezogen haben, ist der weit fortgeschrittene Immobilienzyklus. In Kombination mit einer schwächelnden Konjunktur drängt das einige Kreditgeber zur Zurückhaltung. „In dieser Marktsituation sind wir nicht bereit, Immobilieninvestitionen zu finanzieren, bei denen die Businesspläne nur bei weiter verbesserten Renditen und bzw. oder Mieten aufgehen“, erklärt Thomas Köntgen, Vorstands-

mitglied der Deutschen Pfandbriefbank. Noch drastischer reagiert die Hamburg Commercial Bank auf die Marktlage: „Wenn es zu einer Rezession kommt, trifft es zuerst die Projektentwickler, die auf teuren Grundstücken bauen und am Ende nicht das erzielen, was sie zu Beginn kalkuliert haben. Wir reduzieren deswegen unser Budget für Projektfinanzierungen von 40% auf 20% des Neugeschäftsvolumens“, kündigt Immobilienbereichsleiter Peter Axmann an. Und Burkhard Dallosch, Vorsitzender des Finanzierungsausschusses beim Zentralen Immobilien Ausschuss, kann dem etwas Positives abgewinnen: „Besonders riskante Entwicklungen werden keine Finanzierung mehr erhalten. In Zeiten der Hochkonjunktur ist das nicht ganz so doof.“

Einige Marktteilnehmer merken bereits die Folgen: „In inoffiziellen Gesprächen werden die Restriktionen spürbar. Vor allem fordern die Banken mehr Eigenkapital. Das wird von heute 80% bis 85% LTV (Loan-to-Value) dann eher Richtung 70% gehen“, berichtet Matthias Hubert, geschäftsführender Gesellschafter von Pegasus Capital Partners.

Die gute Nachricht ist jedoch: Es gibt Alternativen, z.B. in Gestalt von Versicherungen und Kreditfonds, die verstärkt in die Projektentwicklung einsteigen. Und zum Teil stopfen Banken selbst die von ihnen hinterlassene Eigenkapitallücke, indem sie neuerdings nach Beobachtung von Michael Held, Vorstandsvorsitzender von Terragon, Kapitalpartner für den Nachrangteil mitbringen, und das zu „äußerst attraktiven Konditionen“.