
IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 49/11 vom 8.12.2011

www.immobilien-zeitung.de

FINANZIERUNG VON PROJEKTENTWICKLUNGEN

Banken ziehen die Stellschrauben an

Seit der Sommerpause ist die Verunsicherung an den Finanz- und Kapitalmärkten zurück. Wem leihen Banken jetzt noch Geld?, fragen sich vor allem die Projektentwickler. Die Furcht vor einem Kreditengpass ist groß, zurzeit allerdings noch unbegründet. Deutlich zurückfahren oder gar gänzlich einstellen will die Projektfinanzierung keiner, wie eine Blitzumfrage der Immobilien Zeitung unter den großen deutschen Immobilienfinanzierern belegt, im Gegenteil: Manche wollen das Geschäft sogar ausbauen.

„Es gibt zurzeit noch vier bis fünf Banken, die Projektentwicklungen in Deutschland finanzieren,“ sagte Ralph Winter, Chef von Corestate Capital, quasi en passant auf einem Presetermin, der sich eigentlich um das Thema Distressed Assets drehte. Dirk Richolt, Leiter Debt Advisory bei CBRE, kann diesen Eindruck „absolut bestätigen“. Es gebe ohnehin kaum Banken, die gerne Projektentwicklungen begleiten wollten, so Richolt. Auch Francesco Fedele, Vorstandsvorsitzender des Kreditvermittlers BF.direkt, teilt Winters Einschätzung. Jedoch müsse man differenzieren: „Wohnen und gewerbliche Core-Lagen sind bis zu einem Loan to Value von ca. 75% noch platzierbar“, sagt er. Schwierig werde es allerdings bei spekulativen Entwicklungen ohne entsprechenden Exit oder Vorvermietungsstand.

Differenzieren sollte man auch nach den jeweiligen Projektgrößen: Für Investitionsvolumina bis ca. 20 Mio. Euro finden sich in der Regel lokale Finanzierungspartner wie z.B. die Taunus Sparkasse. Das ausschließlich in der Rhein-Main-Region aktive Kreditinstitut hat in diesem Jahr 400 Mio. Euro in Bauträgermaßnahmen und gewerbliche Immobilienentwicklungen gesteckt – mehr als viele überregional tätige Spezialfinanzierer. Eine Anpassung des Geschäftsumfangs ist nicht vorgesehen. „Unsere Strategie, der zuverlässige Partner der Immobilienwirtschaft im Rhein-Main-Gebiet zu sein, werden wir weiterhin konsequent verfolgen“, teilt die Sparkasse auf Anfrage mit. „Je kleiner ein Projekt ist bzw. je eher es von den Sparkassen und Volksbanken betreut werden kann, desto besser sind die Chancen“, schlussfolgert CBRE-Manager Richolt.

Aber auch unter den überregionalen Anbietern gibt es offenbar eine ganze Reihe, die willens sind, Kredite für Projektentwicklungen bereitzustellen. Dazu zählen nach einer Umfrage der Immobilien Zeitung die BayernLB, die Berlin Hyp gemein-

sam mit der Landesbank Berlin, die DG Hyp, die Deutsche Hypo, die Haspa, Hauck & Aufhäuser, die Helaba, die HSH Nordbank, die HypoVereinsbank (HVB), die LBBW, die Deutsche Pfandbriefbank und die WGZ Bank.

„Es geht was, aber eingeschränkt“

Curth-C. Flatow, Gründer und Gesellschafter des Finanzierungsberaters FAP, kommt insgesamt auf 15 Banken (die Regionalinstitute mit einfacher Zählung berücksichtigt), die derzeit Term-Sheets für Projektentwicklungen herausgeben. Die Darlehensvolumina reichen dabei von kleinen einstelligen Millionen-Euro-Beträgen bis hin zu dreistelligen Summen im Konsortium. Für die großen Tickets reduziert sich die Anzahl der aktiven Institute auf acht. Einen Kreditengpass sieht er nicht: „Es geht was, wenn auch eingeschränkter als noch vor einem Jahr.“ Damit meint Flatow zum einen die höheren Anforderungen an die Vorvermietung für Büroprojekte, für die deutlich über 50% gefordert werden. Zum anderen sei das Kreditangebot für „alles, was mit Betten zu tun hat“, eingeschränkt. Gute Finanzierungsmöglichkeiten bestünden dagegen für gemischt genutzte Objekte aus Wohnen und Gewerbe.

Auch auf die Mietverträge schauen die Banken nach den Erfahrungen von Rüdiger Jessen, Leiter Gewerbeimmobilien beim Kreditvermittler Dr. Klein, mit strengerem Blick. Umsatzmieten würden sehr ungen gesehen, der Verzicht auf Sonderkündigungsrechte sei mittlerweile obligatorisch und Non-Recourse-Finanzierungen seien unerwünscht. Und auch die Stellschraube Eigenkapital haben die Banken angezogen: „20% reichen nicht mehr aus. Es müssen schon 25% bis 30% Eigenkapital vom Entwickler kommen“, sagt Jessen.

Wer die erhöhten Anforderungen der Banken erfüllt und zugleich einen positiven Track-Record vorweist, kann sich nach den Worten von Wilfried Jastremski, Leiter Immobilienfinanzierung bei der Haspa, die finanzierende Bank aussuchen. Während sich bei den Entwicklern aufgrund der angezogenen Stellschrauben die Spreu vom Weizen trenne, würden die Banken ein Cherry-Picking betreiben, so Jastremski. „Die guten Projekte wollen alle haben“, bestätigt Jessen. Doch gerade für kleinere Projektentwickler stellen die Eigenkapitalanforderungen eine hohe Hürde dar: „Viele Mittelständler verfügen nicht über die erforderliche Kapitalausstattung, um unter diesen Voraussetzungen eine Projektpipeline aufzubauen“, weiß Jan Bettink, Vorstandsmitglied der

Landesbank Berlin. Er befürchtet, dass es aufgrund der verschärften regulatorischen Rahmenbedingungen für die Banken zu einer deutlichen Einschränkung des Kreditangebots für Projektentwicklungen kommt. „Einen Kreditengpass hatten wir meiner Ansicht nach 2008 nicht. In den nächsten Jahren könnte es aber zu einer echten Kreditverknappung kommen“, sagt Bettink.

Kein Neugeschäftsstopp

Zumindest kurzfristig scheint diese Gefahr gebannt: Keine der von der Immobilien Zeitung befragten Banken hat beschlossen, das Kreditangebot im kommenden Jahr einzustellen. Nur die HVB will das Thema künftig – im Gegensatz zur bisher verfolgten Strategie – „sehr selektiv unter Risikogesichtspunkten“ angehen. Dagegen finden sich einige Institute, die sich stärker engagieren wollen. So plant die Privatbank Hauck & Aufhäuser nach eigener Aussage einen deutlichen Ausbau des Geschäftsvolumens im kommenden Jahr. In diesem Jahr summieren sich die Kreditzusagen für Bauträger und Developer auf rund 250 Mio. Euro. Ebenfalls ausweiten will die Deutsche Hypo ihr Neugeschäft mit Projektfinanzierungen, das in diesem Jahr rund 1 Mrd. Euro umfasst. Und zumindest quotal plant auch die WGZ Bank, den Anteil der Entwicklungsfinanzierungen am gesamten Neugeschäft (2011: 1 Mrd. Euro) von derzeit ca. 40% auf 50% anzuheben. Im Gegensatz zu manch anderem Wettbewerber ist die WGZ Bank gegenüber „Betten“ nicht abgeneigt: „Wir sind ein Vollsortimenter“, so WGZ-Immobilienleiter Bernd Hütter. (nik)

Finanzierungsbereitschaft: Viele sind kreditwillig

Banken	Status*
Aareal Bank	○●○
BayernLB	○○●
Berlin Hyp/LBB	○○●
Corealcredit	●○○
Deutsche Hypo	○○●
Deutsche Pfandbriefbank	○●○
DG Hyp	○○●
Eurohypo	●○○
Hauck & Aufhäuser	○○●
Haspa	○○●
Helaba	○○●
HSH Nordbank	○○●
HypoVereinsbank	○●○
LBBW	○○●
Münchener Hypothekbank	●○○
WGZ Bank	○○●

* Grün: offen für Finanzierungsanfragen; gelb: Finanzierung nur selektiv bzw. in Ausnahmefällen; rot: keine Finanzierung von Projektentwicklungen
© Immobilien Zeitung; Quelle: Bankauskünfte