

Kreditklemme in der Immobilienwirtschaft?

Olaf Borkers, Deutsche EuroShop AG

Die Aussagen zu einer Kreditklemme in Deutschland sind widersprüchlich. Sie sind auf der Bankenseite und auch auf der Investorensseite unterschiedlich. Eine klare Richtung ist nicht erkennbar. Die Befürchtungen einer Kreditklemme aus 2009 scheinen auf den ersten Blick nicht Realität geworden zu sein.

Und doch sind die Zinsmargen gestiegen, wobei erwähnt werden sollte, dass diese in den Jahren 2006 und 2007 ein so niedriges Niveau erreicht hatten, welches auf Dauer für die Kreditgeber nicht gesund sein konnte. Risikoadäquate Kreditkosten sind das Ziel der Kreditgeber. Entsprechend gibt es nun einen deutlicheren Preisunterschied für deckungsstockfähige Kreditanteile und die darüber hinaus gehenden, risikoreicheren Kreditanteile. Wohl dem, der einen hohen Eigenkapitalanteil in sein Investment einbringen kann. Zudem haben Kreditnehmer gelernt, dass es Liquiditätskosten gibt. Es gab sie immer schon, aber vorher waren sie in einem von gegenseitigem Vertrauen geprägten Interbankenmarkt verschwindend gering und somit gegenüber dem Kreditkunden nicht nennenswert.

Oft jedoch wurden in den letzten Monaten die steigenden Margen und die Berücksichtigung der Liquiditätskosten durch die sinkenden Zinsen mehr als kompensiert. So kommt es, dass ein Darlehen aus 2006 mit einer Marge von unter 0,5 % und langer Laufzeit mit rund 5 % verzinst wird und ein Darlehen aus 2011 mit einer Marge von rund 1,0 % und Liquiditätskosten mit vergleichbarer Laufzeit mit unter 4,0 %.

Risikoadäquate Kosten bei der Darlehensgewährung bedeuten auch das verstärkte Verlangen nach Begrenzung eben dieses Risikos durch entsprechende Auflagen während der Darlehenslaufzeit. Das gibt es nicht erst seit 2009, hat sich aber seitdem verstärkt. Eine Erhöhung des Risikos beeinflusst die Höhe der notwendigen Eigenkapitalunterlegung und damit die Rentabilität des gewährten Darlehens. Der Bruch einer Auflage und damit die Risikohöhen führen nicht unbedingt zur endgültigen Kreditkündigung – das erhöhte Risiko lässt sich der Darlehensgeber aber konsequenter vergüten. Eigenkapital als knappes Gut wird mehr umsorgt und die Bedeutung des Risikomanagements beim Darlehensgeber weiter zunehmen. Das beeinflusst auch in Zukunft erschwerend die Dauer und den Inhalt der Verhandlungen für ein Darlehen. Transparenz reduziert das Risikopotenzial für einen Darlehensgeber. Investoren, die es gewohnt sind, sich transparent darzustellen, haben daher unter dieser Entwicklung weniger gelitten als andere.

Der Kredit ist für viele Investoren immer noch ein Kernelement in der Beziehung zu einer Bank. Ist der Investor in der Lage, einem potenziellen Kreditgeber auch weiteres, konkretes Geschäft anzubieten, so wird sich das positiv auf die Kreditvergabebereitschaft und die

Preisgestaltung von Banken auswirken. Festzustellen ist die zwischenzeitliche, jedoch noch vereinzelt Ansicht von Banken, dass auch der Kredit allein ausreichend rentabel sein muss.

Der Bankenmarkt hat sich seit 2009 offensichtlich verändert. Auf der einen Seite haben sich deutsche Banken von der Immobilienfinanzierung abgewendet oder dieses für die nahe Zukunft angekündigt. Ausländische Banken haben den deutschen Markt verlassen und sind bisher nur vereinzelt zurückgekehrt. Wiederum andere Banken ordnen ihre Kreditpolitik neu und sind in ihren Anforderungen oft schwer für Neugeschäft einzuordnen. Veränderungen resultieren oft in reduzierten Laufzeiten und Kreditbeträgen. Eine geringere Anzahl von Banken möchte sich mit insgesamt verkürzter Bilanz verstärkt dem Immobilienkreditgeschäft zuwenden. Sparkassen und Volksbanken sehen Möglichkeiten, insbesondere über Club Deals, an größeren Darlehen teilzuhaben und damit ihre Kreditportfolien besser zu streuen. Den Markt der Kreditgeber haben Versicherungen erweitert. Große Kreditvolumen mit langen Laufzeiten sind offensichtlich kein Problem, wenn die Anforderungen, insbesondere auch hinsichtlich der Höhe des eigenen, einzusetzenden Kapitals und der Auflagen, durch den Kreditnehmer erfüllt werden können und dieser bereit dazu ist.

Insgesamt handelt es sich also um keine eindeutige Kreditklemme, sondern eher um eine unübersichtliche Entwicklung auf diesem Markt, deren Auswirkung auf die Kreditvergabe noch abzuwarten bleibt.

Für die im Titel des Beitrags gestellte Frage ergibt sich daraus die kurze Antwort: Kredit für Gewerbeimmobilientransaktionen gibt es weiterhin, aber er ist teurer (im eigentlichen Sinne), wird intensiver kontrolliert und ist nicht immer in langen Laufzeiten und hohen Beträgen (ab 50 Mio. €) von allen Banken verfügbar.

Olaf Borkers

Mitglied des Vorstands
Deutsche EuroShop AG
Oderfelder Straße 23
20149 Hamburg
E-Mail: borkers@deutsche-euroshop.de
www.irebs-immobilienakademie.de/irebs-standpunkt



Herr Borkers ist Dozent an der IREBS Immobilienakademie und hält im Kontaktstudium Immobilienökonomie die Vorlesung "Immobilien-AGs und REITs".

Wichtiger Hinweis:

Externe Autoren vertreten ihre persönliche Meinung. Diese Meinung muss nicht mit der Meinung der IREBS übereinstimmen.