

Expo Real Special

Projektentwicklungen: Risiken und Anforderungen aus Banken- und Kundensicht

Neben dem bewährten Geschäft mit Bestandsfinanzierungen sieht der Autor bei gewerblichen Immobilien nach wie vor gute Chancen für Projektentwicklungen. Angesichts der Komplexität dieses Geschäftes ist ihm bei der Entwicklung der jeweiligen Finanzierungsstruktur, der konkreten Umsetzung und einer permanenten Kontrolle der Risikolage ein gleichermaßen individuelles wie flexibles Zusammenspiel zwischen Kunden und Bank besonders wichtig. Als großen Vorteil nennt er dabei eine Projektbegleitung aus einer Hand, die von zeitnahen Bautenstandskontrollen, dem Kostencontrolling, Auszahlungen nach Zahlungsplan bis hin zur Anpassung von Vertragsbestandteilen und Finanzierungsstrukturen an aktuelle Projektgegebenheiten reichen kann. (Red.)

Neben dem altbewährten Geschäft mit Bestandsfinanzierungen rücken für Investoren und Immobilienbanken auch Projektentwicklungen und Refurbishments mehr und mehr in den Fokus, da der Bedarf nicht an allen Standorten mit den Bestandsobjekten gedeckt werden kann. Soll das Angebot gesteigert und damit die erhöhte Nachfrage am Markt bedient werden, sind neue Werte zu schaffen. Entweder durch verstärkte Neubautätigkeit in bevorzugten Lagen oder durch Modernisierung bestehender Flächen, die angesichts des immer stärker alternden Immobilienbestands in Deutschland insbesondere bei Handels- und Büroobjekten enormes Wachstumspotenzial besitzt.

Insgesamt unterscheiden sich die Parameter einer Projektentwicklung deutlich von denen einer Bestandsfinanzierung. Die Finanzierungsstruktur bei Projektentwicklungen muss dabei sowohl den projektspezifischen Gegebenheiten und Kundenbedürfnissen, als auch den aus Bankensicht identifizierten Finanzierungsrisiken Rechnung tragen. Daraus

ergibt sich, dass aufgrund der Komplexität dieses Geschäftes die jeweilige Finanzierungsstruktur im Zusammenspiel zwischen Kunden und Bank individuell zu entwickeln ist.

Anforderungen der Kunden

Aus Kundensicht gibt es vier wesentliche Anforderungen an die Banken. Neben attraktiven Konditionen erwarten Projektentwickler zuverlässige, flexible und schnelle Partner. Die Banken haben in allen involvierten Bereichen explizites Spezialwissen vorzuhalten und dieses systematisch zu nutzen. Um der von Kundenseite geforderten Flexibilität gerecht zu werden, haben erfahrene Immobilienfinanzierer daher ihre internen Abläufe inzwischen an den Projektanforderungen ausgerichtet. Die interne Aufstellung – ausgehend von den kundenbetreuenden Markt Bereichen über Bereiche wie Immobilienbewertung, Kreditrisikomanagement, Rechtsabteilung sowie Risikocontrolling – gewährleistet ein effizientes Management der betreuten Finanzierungen.

Das Know-how der internen Experten wird den Kunden gebündelt zur Verfügung gestellt. Erstrebenswert ist dabei die Projektbegleitung aus einer Hand, die neben der Bereitstellung der Finanzierung eine möglichst unkomplizierte Projektentwicklung beinhaltet, da sich so schnelle und zuverlässige Zusagen treffen lassen. Dies schließt zeitnahe Bautenstandskontrollen, Kostencontrolling, Auszahlungen nach Zahlungsplan, Anpassung von Vertragsbestandteilen und Finanzierungsstrukturen an aktuelle Pro-

jektgegebenheiten sowie die Absicherung etwaiger Zins- und/oder Währungsrisiken ein. Finanzierer, die selbst oder innerhalb des Konzerns über eine eigenständige Zahlungsverkehrsabwicklung verfügen, Kontokorrentkonten und entsprechende Derivate anbieten können, vereinfachen die Projektabwicklung. Dem Wunsch des Kunden, ein möglichst attraktives Pricing zu erhalten, können vor allem Pfandbriefbanken nachkommen, da sie die grundsätzlich deckungsfähigen Projektentwicklungen über Pfandbriefemissionen günstig refinanzieren können. Verglichen mit klassischen Bestandsfinanzierungen fallen die Finanzierungsbedingungen – aufgrund der erhöhten Risiken und des höheren Bearbeitungsaufwands – dennoch höher aus.

In der Tat weisen Projektentwicklungen im Vergleich zu klassischen Bestandsfinanzierungen ein anderes und in der Regel höheres Risikoprofil auf. Es herrscht beispielsweise ein sehr hoher Unsicherheitsgrad bezüglich der geplanten Realisierung und Finanzierung eines Investitionsvorhabens. Die Problematik hierbei ist auf die spezifischen Eigenschaften der Errichtung von Immobilien sowie auf die Besonderheiten des Immobilienmarktes zurückzuführen. Weitere Risiken sind das Wertänderungsrisiko und das Ertragsausfallrisiko. Kostenüberschreitungen und Verzögerungen der Fertigstellung haben einen großen Einfluss auf die Rendite des Projekts. Spezielle Projektentwicklungsrisiken sind darüber hinaus Objekt- und Marktrisiken. Sie sind umso größer, je länger die Zeitspanne von der Projektidee bis zur Vermarktung der Immobilie ist.

Für die Banken stehen zwei wesentliche Aspekte im Fokus. Zum einen ist die Steuerung des Projektentwicklungsportfolios im Rahmen des Gesamtbankrisikomanagements essenziell. Zum anderen kommt der Begrenzung der projektspezifischen Risiken der Einzelfinanzierung im Zusammenspiel mit den Kunden eine wesentliche Bedeutung zu. Im Rahmen der Einzelfinanzierung spielt die Komplexität der Projektentwicklung eine wesentliche Rolle. Die verschiedenen Risikoarten

Der Autor



Andreas Rehfus

Mitglied des Vorstands, Deutsche Hypothekbank (Actien-Gesellschaft), Hannover

greifen ineinander und erfordern eine entsprechende Flexibilität, Erfahrung und hohe Anpassungsgeschwindigkeit. Risiken aus der Gesamtmarktentwicklung oder volkswirtschaftliche Einflussfaktoren sind dabei nur bedingt steuerbar. Andere Risikoarten wie die Fertigstellungs-, Kostenüberschreitungs- oder Bonitäts- und Vermietungsrisiken hingegen schon.

Abstand von spekulativen Geschäften

Erfolgsversprechend ist, ausschließlich bereits aus Vorvermietung kapitaldienstdeckende Projektentwicklungen zu finanzieren und somit Abstand von spekulativen Geschäften zu nehmen. Entscheidend für die Banken ist daher die Bewertung, ob das Eintreten einer Risikoart Einfluss auf die Bedienbarkeit und die Rückführung der Finanzierung hat. Um die steuerbaren Aspekte zu koordinieren, ist ein professionelles Projektmanagement inklusive Risikoanalyse daher aufseiten der Kunden und der Bank unverzichtbar. Wichtig ist, dass Projektentwickler und Finanzierer von vornherein eng zusam-

menarbeiten, mögliche Risiken im Vorfeld gemeinsam identifizieren und diese durch aktive Steuerung begrenzen.

Auch die Wahl der geeigneten Dienstleister kann Risiken verringern und stellt damit eine für den erfolgreichen Projektverlauf maßgebliche Entscheidung dar. Um die Risiken weiter einzugrenzen, wird von Investoren daher ein angemessener Eigenkapitalanteil in Höhe von rund 20 Prozent erwartet – abhängig von der Vorvermietung, etwaigen Haftungsvereinbarungen und sonstigen Rahmendaten. Flexible Lösungen sind möglich: Beispielsweise kann der Fremdkapitalanteil mit steigender Vermietungsquote und zunehmendem Baufortschritt erhöht werden.

Die steigenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen führten in den vergangenen Jahren zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Risikomodelle in diesem Bereich. Dabei eignen sich Frühwarnsysteme, die dazu dienen, sowohl den Gesamtbestand einer Bank, als auch jede Projektentwicklung für sich laufend zu überwachen. Die Portfoliosichtweise ist neben der Einzelfallbetrachtung für die Risikosteuerung aus Bankensicht maßgeblich,

um ein im Risikoprofil ausgewogenes Projektentwicklungsportfolio zu erreichen. Durch die Vermeidung von Konzentrationsrisiken, sprich einer zu großen Anzahl einer bestimmten Assetklasse oder eines Standortes im Portfolio, kann für den Krisenfall vorgesorgt werden. Um das Risiko der einzelnen Engagements zu begrenzen, werden größere Finanzierungsabschnitte zunehmend syndiziert. In der Portfolioplanung wird darauf geachtet, dass ein ausgewogener Mix an Fertigstellungsgraden der finanzierten Projektentwicklungen erreicht wird. So bleiben für Banken die Risiken im generell zyklischen Geschäftsfeld der Immobilienfinanzierung gering. Ein Ausfall kann bei Marktschwächen aufgrund der Portfoliostruktur deutlich reduziert werden.

Auch für die Deutsche Hypo stellen Projektentwicklungen ein interessantes Betätigungsfeld dar. Mit einem Anteil von rund 15 Prozent am Gesamtportfolio leisten sie einen wichtigen Beitrag zum Erfolg des Instituts. Für das kommende Jahr strebt die Nord-LB-Tochter einen weiteren Ausbau an, sofern die Immobilien- und Kapitalmärkte stabil bleiben.

Forderungsmanagement

Liquiditätsmanagement

Informationsmanagement

Was ist wichtiger:
eine positive Bilanz?

Oder gute Kunden-
beziehungen?



Schwarze Zahlen schreiben und Verständnis aufbringen für schwierige Situationen auf Kundenseite: Die richtige Balance zwischen diesen beiden Polen ist das Fundament guter Geschäftsbeziehungen. Das ist unsere Überzeugung, und so arbeiten wir auch für Sie. Mehr über unsere Services finden Sie unter www.eos-immobilienworkout.com.



Besuchen Sie unsere Internetseite und erfahren Sie mehr über das EOS Forderungsmanagement.