

# Die Rolle der Banken in der Immobilienkrise

Zahlreiche Projektentwickler bangen aktuell um ihre Existenz. Vor allem hohe Zinsen und gestiegene Baukosten bringen sie in Bedrängnis. Unter welchen Bedingungen können die finanzierenden Banken als Stütze dienen?

15. November 2023 – von **Esra Laubach**



Mit einem Vier-Punkte-Plan können Immobilien-Projektentwickler in die Gunst ihrer finanzierenden Bank kommen, erklären KPMG-Berater. Natee Meepian – stock.adobe.com

**Die Insolvenz des Projektentwicklers Euroboden**, das **Straucheln der Signa Development Selection** und die strikten **Restrukturierungen** von **Adler** und **Corestate** zeigen als prominente Beispiele die **missliche Lage der Bauträger**. Die hohen Zinsen, andauernd hohe Baukosten sowie die sinkende Nachfrage bilden eine toxische Gemengelage, in der **Banken** zu mehr Stabilität beitragen können.

Doch auch Banken haben eine neuralgische Position in der Immobilienkrise. „Banken managen insbesondere das Kreditrisiko“, sagt Arvind Sarin, Head of Finance, Risk und Compliance im Bereich Financial Services bei KPMG zur aktuellen Situation.

Nicht ausgeblendet werden dürfen zudem, dass Banken auch aus strategischen Geschäftsgründen auf Projektentwicklungen angewiesen sind. Zudem kann für Banken ein Zins- beziehungsweise

Refinanzierungsrisiko entstehen: Wenn Projekte restrukturiert werden, ergeben sich auch Veränderungen in der Zins- und Liquiditätsbindung und somit Veränderungen im Risikomanagement, so Sarin.

## Kräftiger Geschäftsrückgang bei Projektentwicklern

Die Risikosorgen sind berechtigt. Nach einer aktuellen Umfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) in Zusammenarbeit mit dem ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss ist die Bewertung der Geschäftslage der Projektentwickler so drastisch eingebrochen wie noch nie. Die Einschätzung der Geschäftslage wird mit minus 54,5 Punkten bewertet, ein kräftiger Rückgang um 35 Punkte gegenüber dem Vorquartal.

„In einer derartigen Krisensituation hat die Sicherung der Kapitaldienstfähigkeit der Bauträgermaßnahmen eine hohe Priorität“, so Kristin Kriemann, Senior Managerin im Bereich Real Estate Restructuring, Deal Advisory bei KPMG. Und das ist bei Immobilienprojekten gar nicht so einfach: Wenn die Projektentwicklungen laufen, dann laufen sie. Die Maschinerie ist durch die zahlreichen Beteiligten rund um Liefer-, Auftrags- und Arbeitsverträge kaum zu stoppen.



*Kristin Kriemann, Senior Managerin im Bereich Real Estate Restructuring, Deal Advisory bei KPMG in Berlin*

## KPMG setzt auf Szenarioplanung

Banken und Projektentwickler können sich allerdings entgegenkommen. Die **Big-Four**-Berater subsumieren vier Stellschrauben, an denen Immobilienentwickler drehen können – und die Banken wiederum prüfen sollten: Zuallererst rät Immobilien-Restrukturiererinnen Kriemann dazu, Transparenz zu schaffen, um die strategische Ausrichtung fundiert gestalten zu können. „Das bedeutet ein Verständnis über die Ausgangssituation zu schaffen, Abweichungen in der bisherigen Planung zum Ist zu verstehen und sicherzustellen, dass Klarheit über die wesentlichen Marktentwicklungen besteht, um eine Basis für die Ermittlung des zusätzlichen Kapitalbedarfs zu schaffen.“

Transparenz bringt insbesondere das zweite Anti-Krisen-Instrument: die Szenarioplanung, welche der Finanzierungsexperte Sarin und die Restrukturierungsspezialistin Kriemann regelmäßig praxisübergreifend umsetzen. „In der Praxis werden Planungsrechnungen in Szenarien mit unterschiedlichen Planannahmen benötigt. Hierbei wird die Unsicherheit am Markt mit verschiedenen Prämissen abgebildet, um von diesen ausgehend den benötigten Kapitalbedarf abzuleiten“, so Kriemann.

In diesem Prozess wird die Höhe der benötigten Liquidität in drei unterschiedlichen Szenarien der Planungsrechnung – Best Case, Base Case und Worst Case – ermittelt. „So kann eine Bank die Höhe des Kapitalbedarfs im jeweiligen Szenario plausibel nachvollziehen. Zudem kann transparent aufgezeigt werden, mit welchen Planannahmen im jeweiligen Szenario kalkuliert wird“, erklärt Kriemann.

Das Besondere: Während für Banken ein solcher Stresstest ein gängiger Prozess ist, müssen sich Projektentwickler erst noch daran gewöhnen. Durch ein langjährig für sie sehr sicheres Marktumfeld waren die Planungen nicht derart detailreich, wie sie aktuell von den Banken eingefordert werden.

## **Projektierer müssen Geschäftsmodelle neu denken**

Aktuell geben 61,4 Prozent der befragten Unternehmen an, dass ihre Geschäftslage schlecht ist, zeigt die Umfrage des IW und des ZIA. Auch die Erwartungen bleiben negativ, mehrheitlich erwarten die Unternehmen eine noch schlechtere Lage in 12 Monaten.

Gebeutelten Bauträgern rät Kriemann an dritter Stelle, auch über die Anpassungsmöglichkeiten im Sinne der aktuellen oder der geplanten Flächennutzung mit Ziel der Diversifizierung bestehender Geschäftsmodelle explizit nachzudenken, „um die Wirtschaftlichkeit und die Liquidität der Projekte wiederherzustellen.“

Darüber hinaus lohnt es sich für sie, die zu stellenden Sicherheiten im Blick zu haben, da sich dadurch eine Verbesserung der Risikosicht ergeben kann, so Sarin.



*Arvind Sarin, Head of Finance, Risk und Compliance im Bereich Financial Services bei KPMG in Frankfurt.*

## **Weiterhin dunkle Zeiten für Immobilienbranche**

Sollten Projektentwickler jetzt nicht ins Handeln kommen, sind sie dazu gezwungen, Kapazitäten bei der Projektentwicklung abzubauen. Ein schnelles Wiederhochfahren der Kapazitäten sehen IW und ZIA wegen der Fachkräfteengpässe als unwahrscheinlich an. Das wiederum kann eine Schmälerung an Bautätigkeit auf Jahre verfestigen.

Ein Hauch von Optimismus bezüglich der **Finanzierungsbedingungen** kehrt zurück in die Branche: Immerhin 8,1 Prozent der Befragten erwarteten im dritten Quartal noch günstigere Finanzierungsbedingungen, im zweiten Quartal waren es lediglich 4,9 Prozent. Dennoch ist nahezu die Hälfte, nämlich 49,8 Prozent, pessimistisch und rechnet mit ungünstigeren Bedingungen.



### **Esra Laubach**

Esra Laubach ist Redakteurin bei FINANCE und widmet sich schwerpunktmäßig dem Thema Restrukturierung. Sie ist Sprach- und Kommunikationswissenschaftlerin. Vor FINANCE war sie rund fünf Jahre als Legal-Journalistin für den JUVE Verlag in Köln tätig, wo sie auch ihr journalistisches Volontariat absolvierte. Esra Laubach arbeitete während ihres Studiums multimedial u.a. für das ARD-Morgenmagazin, mehrere Zeitungen und moderierte beim Hochschulradio Kölncampus.