

Q2/2021
15 €

THE PROPERTY

DAS MAGAZIN FÜR IMMOBILIENEIGENTÜMER



WIE DER ADEL INVESTIERT

Interview mit Günther Graf von der Schulenburg

DIE JUNGEN WILDEN: DER CEO VON NORSK

NORSK gehört zu den erfolgreichsten Immobilieninvestoren. Im Gespräch mit CEO Thomas Schulze Wischeler.

AN DER SPITZE DER GESELLSCHAFT

1853 ist nicht nur die Geburtsstunde des ersten Aufzugsystems. Auch das Penthouse wurde geboren.

WAS BAUHERREN JETZT WISSEN MÜSSEN

THE PROPERTY hat Bauingenieur Michael Röhn nach den wichtigsten Tipps für Projektierer und Bauherren gefragt.

Was wir jetzt zur Finanzierung unserer Immobilien wissen müssen

DIMA hat sich auf die Finanzvermittlung für Wohn- und Gewerbeimmobilien spezialisiert. THE PROPERTY hat bei Finanzierungsspezialistin Daniela Schmidt nachgefragt und mit ihr über Kreditvergabe, den Immobilienmarkt und die richtige Finanzierung gesprochen.



THE PROPERTY Frau Schmidt, Sie haben 30 Jahre in Banken gearbeitet. Wie kam der Schritt zur Finanzierungsvermittlung?

DANIELA SCHMIDT Ja, ich war fast 30 Jahre bei der Berliner Volksbank tätig und die meiste Zeit im Kreditbereich unterwegs; Geschäftskunden, Existenzgründer, Immobilienfinanzierungen u.s.w. Irgendwann kam die Frage auf, wie ich mich weiterentwickeln kann. In der Bearbeitung von Finanzierungen für Profiinvestoren fühle ich mich extrem wohl und DIMA gibt mir die Möglichkeit, tief in diese Materie einzutauchen. Mein Alltag wurde interessant und abwechslungsreich, man sieht die unterschiedlichsten Projekte und Investoren und kann für den Kunden passende Finanzierungslösungen und -partner finden und die entsprechenden Menschen zusammenbringen. Da wir deutschlandweit agieren, sind wir, wenn nicht gerade eine Pandemie herrscht, recht viel unterwegs und besuchen unsere Kunden und auch unsere Finanzierungspartner immer vor Ort. Dies ist für uns eine Grundvoraussetzung, um gut und erfolgreich zusammenarbeiten zu können; dies hat sich seit vielen Jahren bewährt.

THE PROPERTY Der Immobilienmarkt wird immer schwieriger bei Finanzierungen. Was passiert derzeit bei Banken, wie sehen LTV in Asset-Klassen aus und wie laufen die aktuellen Kreditanfragen?

DANIELA SCHMIDT Die Banken passen seit einiger Zeit ihre Risikostrukturen an und schauen sich seit Corona auch noch einmal die in den Büchern bereits vorhandenen Risiken etwas genauer an. Man überlegt u. U. etwas länger, ob und welche Risiken man eingehen möchte. Dies bedeutet für uns, dass man in bestimmten Bereichen mehr Banken als üblich anfragen muss, um die passende Finanzierung und das passende Partnerinstitut für den Kunden zu finden. Die finden wir aber natürlich immer. Quasi fast nicht umsetzbar sind Finanzierungen im Hotelbereich; im Bürobereich ist man zum Teil auch recht zurückhaltend, da niemand weiß, wann wieder Normalität einkehrt und wie viele Flächen zukünftig tatsächlich benötigt werden. Im wohnwirtschaftlichen Bereich läuft alles weiter wie bisher; wir spüren hier keine starke Veränderung. Wir haben unverändert viel bzw. sogar mehr zu tun.

THE PROPERTY Wer sind Ihre typischen Kunden?

DANIELA SCHMIDT Wir sind ausschließlich im gewerblichen Kreditbereich unterwegs; unsere Kunden sind Bestandshalter, Bauträger, Projektentwickler, institutionelle Investoren und private Großinvestoren. Verbraucher und Retailgeschäft bilden wir nicht ab, daher haben wir mit dem Privatkundengeschäft nicht viel zu tun, das ist ein ganz anderes Geschäft.

THE PROPERTY Welche Banken und Kreditgeber sind aktuell aktiver in der Kreditvergabe, welche fahren zurück?

DANIELA SCHMIDT Ich merke schon, dass die Banken im Rahmen der Pandemie generell vorsichtiger sind. Ansonsten wird bei allen Finanzierern hauptsächlich auf die Asset-Klasse geschaut; man versucht, die Risiken zu minimieren. In 2020 haben einige Banken zeitweise ihre Bücher komplett geschlossen bzw. nur noch ihre Bestandskunden bearbeitet. Dies hat sich zwischenzeitlich wieder geändert, auch Geschäft mit Neukunden wird wieder realisiert. Versicherungen sind im langfristigen Bestandsgeschäft sehr gefragt als Kreditgeber. Sie sind meist schneller, unkomplizierter, aber auch etwas höher im Zins. Grundsätzlich muss man sagen, dass wir heute sicherlich mehr Geschäft bei regionalen Instituten als bei großen Immobilienbanken platzieren.

THE PROPERTY Blicken wir auf Projektentwicklungen. Wie sieht es derzeit dort aus und bekommen Projektierer langsam Angst?

DANIELA SCHMIDT Dies kann ich nicht bestätigen. Wir haben unverändert viel in diesem Segment zu tun, Anfragen zu bearbeiten und setzen diese auch um. Das Risiko der Baukosten bzw. deren Anstieg im Laufe eines Bauprojekts ist jedoch ein Punkt, der aufgrund der stark erhöhten Preise sehr genau zu betrachten ist und dem in der Kostenkalkulation Rechnung getragen werden muss.

THE PROPERTY Was würden Sie empfehlen, um schneller Kredite zu bekommen?

DANIELA SCHMIDT Ganz einfach: gut vorbereitet sein, saubere KYC-Unterlagen und möglichst aktuelle Bonitätsunterlagen. Ansonsten verliert man unnötig viel Zeit und verzögert den Prozess.

THE PROPERTY Lohnt es sich, direkt HypZert-Gutachten mitzuplatzieren?

DANIELA SCHMIDT Ja und nein. In der Regel muss das Gutachten von der Bank beauftragt werden und der Gutachter muss konkrete Anforderungen des Kreditgebers berücksichtigen. Diese sind in der Branche immer etwas unterschiedlich. Dennoch kann ein Gutachten in den Kreditverhandlungen hilfreich sein, da die Marktabteilung ab Beginn schon eine Bewertungsgrundlage für die Bearbeitung bekommt. Vorentscheidungen der Bank haben dann eine bessere Grundlage und man wird in der Verhandlung verlässlichere Ergebnisse

erreichen. Bei Standardvorhaben ist der Aufwand sicherlich nicht vertretbar. Aber bei einer speziellen Nutzungsart, Betreiberimmobilien und insbesondere im Hotelbereich kann ein Gutachten für die Bank die Grundlage sein, überhaupt in die Kreditprüfung einzusteigen.

THE PROPERTY Seniorfinanzierungen sind meist bis 60 %. Was empfehlen Sie Kreditnehmern für die restlichen 40 %?

DANIELA SCHMIDT Eigenkapital (lacht). Aber natürlich muss ich diese Lücke schließen für meine Kunden. Die meisten Kunden bringen Mezz-Geber mit. Aber auch einige Marktakteure wie die BayernImmo oder Engel&Völkers sind hier aktiv im Markt. Mit Crowd-Finanzierungen haben wir bisher kaum Kontakt. Ansonsten besteht natürlich auch die Möglichkeit, höher als nur im sechzigprozentigen Rahmen zu finanzieren. Das richtet es sich hauptsächlich nach der Asset-Klasse; im Rahmen einer wohnwirtschaftlichen Nutzung kann man auch wesentlich höher finanzieren. Eine Frage ist hier aber erst einmal zu stellen: 60 % von welchem Wert, Marktwert oder Beleihungswert? Der Beleihungswert ist ein deutscher Begriff, weltweit wird mit dem Marktwert gearbeitet. Das ist schon ein großer Unterschied, wenn der Anbieter seine Bewertung auf den Marktwert abstellt. Gerade in den Toplagen ist der Unterschied zwischen diesen Werten erheblich. Am Ende geht es dann vor allem um die Liquidität und die Kapitaldienstdeckung.

THE PROPERTY Blicken wir auf 2022: Werden Banken restriktiver? Werden Asset-Klassen zu Dead Assets?

DANIELA SCHMIDT Ähnlich wie bei Investoren, die durch die Niedrigzinsen in Immobilienassets gezwungen werden, müssen klassische Kreditinstitute weiter Kreditgeschäft in die Bücher nehmen, um Einnahmen zu generieren. Dead Assets erwarte ich nicht, nur die Bewertung ist natürlich sehr stark abhängig vom Niedrigzinsumfeld.

THE PROPERTY Was waren Ihre besten Deals im Mai?

DANIELA SCHMIDT Wir haben hier in den letzten Monaten gute Deals für Bauträger, die ihre Projekte auch einmal im Bestand halten möchten, umgesetzt. Der typische Bauträger benötigt nach Abschluss eines Projekts natürlich wieder Eigenkapital für sein nächstes Vorhaben; dies wird in der Regel durch Abverkauf sprich Gewinn aus dem Projekt realisiert. Wir haben hier mit einigen Kunden eine sehr langfristige (20–25 Jahre) Anschlussfinanzierung über eine Versicherung dargestellt. Der Vorteil war, dass die Versicherung hier die Gesamtinvestitionskosten außer Acht lässt und sich ausschließlich auf den Faktor aus den Mieteinnahmen stützt. Somit wird hier ein theoretischer Kaufpreiserlös finanziert und der Kunde kann diesen dann wieder investieren und hat langfristig ein Ertragsobjekt im Bestand.

THE PROPERTY Vielen Dank für das Gespräch!