Altfälle binden das Kapital der Banken

Problemkredite. Der Knoten bei den notleidenden Immobilienkrediten ist nicht gelöst, wie die NPL-Studie des Datenraumanbieters Drooms zeigt. Bei den Banken binden die Altfälle Kapital, das bei der Ausreichung neuer Kredite fehlt. Entsprechend schwierig sind teilweise die Kreditbedingungen geworden.



Wenn alte Projektentwicklungen auf der Kreditseite feststecken, fehlt den Banken für neue Darlehen der Spielraum. Quelle: Immobilien Zeitung, Urheberin: Monika Leykam

Das Volumen an notleidenden Krediten (NPLs) bei den direkt durch die EZB beaufsichtigten Banken blieb laut einer Marktstudie des Datenraumanbieters Drooms per Ende 2025 mit 355 Mrd. Euro nur minimal unter dem Niveau des Vorjahrs. Es liegt damit weiterhin knapp 16 Mrd. Euro über dem Stand von Ende 2022. In Deutschland und Frankreich, den beiden größten Volkswirtschaften der EU, ist der NPL-Anteil sogar weiter gestiegen. In Deutschland besonders ausgeprägt bei Gewerbeimmobilien (CRE), die NPL-Quote bei deutschen CRE-Engagements stieg von 5,9% auf 6,9%.

„Während in früheren Immobilienkrisen Spanien und Italien die Sorgenkinder waren, hat sich das inzwischen vor allem auf Deutschland und Frankreich verlagert", sagt Alexandre Grellier, CEO von Drooms. „Die Südeuropäer haben, soweit ich höre, bereits einen beträchtlichen Teil ihres NPL-Überhangs abgebaut. In Deutschland kommt aber der Knall nicht, obwohl eine große Menge an Krediten zur Refinanzierung ansteht." Es sei ziemlich klar, dass in einige Immobilien viel Arbeit hineingesteckt werden müsse, um sie wieder marktfähig zu bekommen. „Gerade bei Office, das nicht Prime ist, stellt sich an vielen Standorten die Frage, was man damit noch anfangen könnte."

Diese Altfälle binden bei den Banken Mitarbeiter und Eigenkapital und machen sie noch risikoscheuer. Das wiederum erschwert neue Finanzierungen. „Wir bemerken immer öfter, dass einige Banken auch bei hervorragenden Wohnbestandsobjekten in guten Großstadtlagen und mit niedrigem Leerstand immer höhere Anforderungen an die Sicherheiten haben", beobachtet Kurt Neuwirth, Geschäftsführer von Neuwirth Finance. „Eine marktübliche, aber vergleichsweise niedrige Miete wird teilweise pauschal als Hinweis auf einen Sanierungsstau missdeutet, auch wenn die Unterlagen zum Gebäude belegen, dass es den gar nicht gibt." Das Resultat seien dann unverhältnismäßig hohe Abschläge auf den Marktwert, was zu einem entsprechend niedrigen Beleihungsauslauf führen könne.

Die Banken betonten zwar, dass es ihnen im Bestand vor allem auf die Objektqualität ankomme. „In der Praxis wird dann aber, obwohl die Immobilie über ausreichend Cashflow für den Kapitaldienst verfügt, zusätzlich ein Track-Record vom Bestandshalter verlangt", berichtet Neuwirth. „Das kann aber in bestimmten Konstellationen schwierig werden, etwa wenn ein Familienunternehmer Immobilien auf die Holding seiner Kinder überträgt." Wenn diese gerade erst ins Immobiliengeschäft einsteigen, hätten sie naturgemäß noch gar keinen Leistungsnachweis. „Eine Bürgschaft seitens des väterlichen Unternehmens wäre möglich, würde aber der Idee, dass die Kinder ihr eigenes Immobiliengeschäft aufbauen, komplett entgegenlaufen."

Das Risikomanagement bestimmt das Kreditgeschäft

Insgesamt hängt eine gewerbliche Immobilienfinanzierung nach Neuwirths Erfahrung heute viel stärker von reinen Kennzahlen ab als von der langfristigen Verlässlichkeit der Kundenbeziehung. „Früher war ein Bankvertriebler für den Risikoaspekt des Kredits mitverantwortlich und musste ihn bei der Geschäftsanbahnung entsprechend mitbedenken. Das gab ihm eine gewisse Flexibilität", sagt Neuwirth. Inzwischen müsse der Vertriebler den Vorgaben aus seinem Risikomanagement folgen und die seien vergleichsweise starr. „Wenn ein Kredit nicht in die Portfoliopolitik der Bank passt, dann wird die Finanzierung mit diesem Kreditinstitut nicht funktionieren, auch wenn das finanzierte Objekt noch so werthaltig ist."

Zudem lasse die Preispolitik mancher Banken laut Neuwirth zu wünschen übrig. Nicht unüblich seien Prolongationsgebühren für Darlehen, die erst in zehn Jahren auslaufen, sowie die Weiterreichung jener Kosten an den Kunden, die für die alle drei Jahre fälligen internen Bankgutachten anstehen. Teilweise verlange die Bank bei der Auszahlung von festverzinsten Gewerbimmobiliendarlehen einen Abschlag vom nominalen Kreditbetrag (Disagio). „Das geschieht unter anderem mit der Begründung, die internen Gutachterkosten abzudecken."

Nach Ansicht von Drooms-CEO Grellier spricht vieles dafür, dass sich die Lage bessert, die Banken verstärkt aufräumen und die NPL-Transaktionen in den nächsten Monaten steigen. „Es werden aber derzeit immer noch keine großen Workout-Portfolios angeboten", wundert sich Grellier. „Der NPL-Tsunami kommt offenbar nicht." Dabei sehen die Fundamentaldaten und Kaufpreisspreads vieler Objekte nicht besser aus als vor einem Jahr. „Es gibt also eigentlich keinen Grund, weiter abzuwarten." Das zaghaft wiedererwachte Interesse von Auslandsinvestoren zeige aber, dass der deutsche Markt wieder attraktiv werden könnte. Das sei ein Silberstreif am Horizont. **Ulrich Schüppler**