

Vorwort

Die Planung, Strukturierung und Abwicklung der für das jeweilige Immobilienprojekt/-objekt passenden Immobilienfinanzierung ist unbestritten das zentrale Element im Zuge einer Immobilienentwicklung bzw. eines Immobilieninvestments. Angesichts sich rasch verändernder Marktbedingungen – sowohl auf den Kapital- als auch auf den Real-/Immobilienmärkten – verbunden mit einer Reihe von gesetzlichen Änderungen wie beispielsweise Basel III und verschärfte Eigenkapitalvorschriften gemäß der Capital Requirements Regulation (kurz „CRR“) sind die immobilienfinanzierenden Banken gefordert, sich diesen Herausforderungen zu stellen. Dabei ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor, dass sich die Immobilienkundenbetreuer der Banken mit der Geschäftstätigkeit ihrer Immobilienkunden und deren Projektstrategien intensiv auseinandersetzen, um die jeweils optimale Finanzierungsstruktur vereinbaren zu können.

Als primäre Grundlage für die Kreditentscheidung dienen den immobilienfinanzierenden Banken die Objekte bzw. Projekte ihrer Immobilienkundschaft, anhand derer die Finanzierungsparameter strukturiert und vereinbart werden. Diese Kreditentscheidung auf Basis des jeweiligen zu finanzierenden „Assets“ unterscheidet sich maßgeblich von der gewöhnlichen Unternehmens- oder Betriebsmittelfinanzierung. Die immobilienfinanzierenden Banken vergeben somit auf dem jeweiligen Immobilienprojekt/-objekt basierende Kreditmittel und werden daher ihrer Funktion als Finanzintermediär gerecht. Diese besteht darin, dass durch kurzfristige (z.B.: Verkaufserlöse) bzw. langfristige (z.B.: Mieterträge) Einnahmen die vergebenen Immobilienkredite verzinst während der Kreditlaufzeit zurückgezahlt werden.

Im Zuge der Kreditentscheidung gilt es für die immobilienfinanzierenden Banken spiegelbildlich die Immobilienkundenstrategien samt deren Immobilienphilosophien zu erkennen und risikoadäquat zu beurteilen, um die jeweils optimale Kreditstruktur in den gemeinsamen Kreditvergabegesprächen herauszufiltern und die bankinternen Kreditgenehmigungen zu erlangen. Die Kreditparameter hängen von den herrschenden Immobilienstatus (Grundstück, Projektentwicklung, Bestandsimmobilie) und den Immobiliensegmenten (Wohn-, Büro-, Geschäfts-, Logistik-, Hotel-, Sonderliegenschaft etc.) ab. Daneben stellen die auf den Kapitalmärkten und Realmärkten (hier: Immobilienmärkten) vorliegenden Bedingungen, Entwicklungen und Trends einen wesentlichen Entscheidungsfaktor im Kreditbeurteilungsprozess dar.

Als dritter „Einflussfaktor“ ist naturgemäß der Immobilienkunde in seinen unterschiedlichen Funktionen (Immobilienkäufer, -verkäufer, -entwickler, -eigentümer, -investor etc.) in der Strukturierung der Kreditparameter von maßgeblicher Bedeutung. Einem sich rasch ändernden, komplexeren und noch internationaler ausgerichteten Immobilienumfeld müssen immobilienfinanzierende Banken mit flexibleren Kreditkonstrukten entgegentreten, um einerseits den Anforderungen ihrer Immobilienkunden mit ihren Immobilienobjekten bzw. -projekten gerecht zu werden und andererseits auf die aktuellen Marktgegebenheiten ziel- und zeitgerecht agieren zu können. Starre Kreditklauseln und Bedingungen ohne jegliche Strukturelemente sind nicht mehr „State of the art“ in der Palette der Immobilienkredite und greifen schlichtweg zu kurz. Dabei ist die Feststellung eines nachhaltigen Marktwertes der zu finanzierenden Immobilie, welche verschärfte Eigenkapitalvorschriften für Banken durch nationale und internationale, gesetzliche Rahmenbedingungen (CRR etc.) verlangen, von zentraler Bedeutung.

Zentraler Motivationsfaktor für die Autoren dieses Fachbuchs war einerseits, einen gesamtheitlichen Überblick über aktuelle Methoden und Prozesse österreichischer immobilienfinanzierender Bankinstitute im Rahmen der Finanzierung von gewerblichen Immobilienprojekte/-objekte zusammenfassend darzustellen, und andererseits, für die Immobilienbranche die bankenspezifischen Entscheidungsregeln sowie deren Denk- bzw. Kalkulationsweise detailliert aufzuzeigen. Dabei wird das Primärziel verfolgt, bereits in einem auf beiden Seiten kompetent geführten Kreditgespräch sowohl für die Immobilienkunden als auch für die immobilienfinanzierenden Banken dem jeweiligen zu finanzierenden Immobilienprojekt/-objekt die optimale Kreditstruktur zu verleihen.

Dieses Fachbuch richtet sich auch an die Studierenden an den zahlreichen Lehrinstituten mit den Fachrichtungen Immobilienwirtschaft und Facility Management und soll ihnen als fundiertes Nachschlagewerk unterstützend in ihrer Ausbildung zum „Immobilienprofi“ dienen.

Wien, im Juni 2018

*Patrick Walch
Klaus Weichselbaum*