

Möglichkeiten der Risikominimierung im Finanzierungslebenszyklus von Immobilien – Herausforderungen aus Bankensicht

Master Thesis zur Erlangung des akademischen Grades
„Master of Science“

eingereicht bei
Mag. Karin Kreuzmann

Thomas Akdil

1028574

Wien, 10.04.2015

Eidesstattliche Erklärung

Ich, **THOMAS AKDIL**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Master These, "MÖGLICHKEITEN DER RISIKOMINIMIERUNG IM FINANZIERUNGSLEBENSZYKLUS VON IMMOBILIEN - HERAUSFORDERUNGEN AUS BANKENSICHT", 75 Seiten, gebunden, selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe, und
2. dass ich diese Master These bisher weder im Inland noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, 10.04.2015

Unterschrift

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung	1
1.1 Ziel der Arbeit	2
1.2 Vorgehensweise.....	2
2 Bedeutung der Finanzierungsleistung im Immobilienmarkt	4
2.1 Der Immobilienbegriff.....	4
2.1.1 Definition.....	4
2.1.2 Arten von Immobilien	5
2.2 Besonderheiten zur Verkehrswertermittlung von Immobilien	7
2.3 Immobilienlebenszyklus.....	9
2.4 Immobilienfinanzierung	12
2.4.1 Definition des Begriffs Immobilienfinanzierung	12
2.4.2 Arten der Immobilienfinanzierung.....	13
3 Finanzierungslebenszyklus von Immobilien	16
3.1 Ablauf des Finanzierungslebenszyklus von Immobilien.....	16
3.2 Möglichkeiten der Immobilienfinanzierung.....	20
3.3 Ziele der Immobilienfinanzierung aus Finanzierungsnehmersicht	21
3.4 Ziele der Immobilienfinanzierung aus Finanzierungsgebersicht	21
3.5 Risiken der Immobilienfinanzierung.....	24
4 Gestaltungsspielräume der Risikominimierung im Finanzierungslebenszyklus aus Bankensicht	27
4.1 Auswahl des Finanzierungsgegenstandes.....	28
4.1.1 Ausgangssituation.....	28
4.1.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank	29
4.2 Auswahl des bauausführenden Unternehmens.....	31
4.2.1 Ausgangssituation.....	31
4.2.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank	33
4.3 Bedeutung des Bauträgervertragsgesetzes	36
4.3.1 Ausgangssituation.....	36
4.3.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank	37

4.4 Auswahl des Treuhänders.....	40
4.4.1 Ausgangssituation.....	40
4.4.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank	42
4.5 Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	44
4.5.1 Ausgangssituation.....	44
4.5.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank	45
4.6 Art der Finanzierung.....	47
4.6.1 Ausgangssituation.....	47
4.6.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank	47
4.7 Handlungsspielraum der Bank bei Störungen des Baufortschritts	50
4.7.1 Ausgangssituation.....	50
4.7.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank	52
4.8 Wissensstatus der Bank	54
4.8.1 Ausgangssituation.....	54
4.8.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank	55
4.9 Risikoidentifikation durch die Bank.....	57
4.9.1 Ausgangssituation.....	57
4.9.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank	57
5 Schlussfolgerungen	62
Kurzfassung	65
Literaturverzeichnis.....	66
Abbildungsverzeichnis	73

1 Einleitung

Der österreichische Immobilienmarkt wird derzeit als „käuferfreundlich“ eingeschätzt.¹ Das Angebot an Immobilien steigt, die Preise bleiben stabil. Die Situation stellt sich somit für Käufer sowohl aus dem privaten als auch aus dem institutionellen Bereich als vorteilhaft dar. Obwohl die Anzahl der Transaktionen zum Beispiel im Wiener Markt für Wohnimmobilien 2013 sank, blieben die Transaktionsvolumina auf einem Niveau von 4,4 Milliarden konstant.²

Die Entwicklung des Immobilienmarktes in Österreich beeinflusst auch die Situation des österreichischen Finanzierungsmarktes. Aufgrund der käuferfreundlichen Situation im Immobilienmarkt steigt die Stimmung der Kreditgeber vor allem im Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen an.³ Die derzeitige Immobilienmarktentwicklung deutet auf Gewinnchancen für Finanzierungsunternehmen hin.

Finanzierungsunternehmen dürfen jedoch trotz aller Aussicht auf Gewinnmargen die Risiken einer Immobilienfinanzierung nicht aus den Augen verlieren. Finanzierungsvorhaben im Immobilienbereich sind individuell. Immobilien unterscheiden sich zum Beispiel hinsichtlich ihrer Lage, Ausstattung und Preise. Als Finanzierungsobjekt hat jede Immobilie ihre eigenen Eckpunkte. Hinzu kommen die konkreten Daten der Käufer, Investoren oder Bauträger. Aus Sicht eines Finanzierungsunternehmens bieten sich hier viele Unwägbarkeiten, die das Risiko der Finanzierung ausmachen.

Die Begleitung von Finanzierungsvorhaben im Immobilienbereich ist deshalb aus Sicht der Bank immer noch eine große Herausforderung. Dies gilt insbesondere bei der Finanzierung von Bauträgervorhaben. Das Bedürfnis nach einer Minimierung der Risiken im Finanzierungslebenszyklus von Immobilien ist größer denn je.

¹ Vgl. http://wirtschaftsblatt.at/home/life/immobilien/1512346/ImmobilienAusblick-2014_kaum-Preissteigerung

² Vgl. <http://www.oivi.at/de/verband/presse/presstexte/2013/Marktausblick-2014.pdf>

³ Vgl. <http://www.realis-consulting.at/21-66f3-22/aktuell/finanzierungsmarkt-stimmung-prachtig-neugeschaft-etwas-verhaltener>

Die Frage aus Banksicht lautet deshalb: Welche konkreten Möglichkeiten hat die Bank auf der praktischen Ebene, mögliche Risiken zu erkennen, zu bewerten und risikominimierende Aktivitäten zu entfalten?

1.1 Ziel der Arbeit

Das zentrale Ziel der vorliegenden Arbeit besteht somit in der Identifikation von Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank. Innerhalb des Finanzierungslebenszyklus von Immobilien sollen Gestaltungsspielräume für die Bank aufgefunden werden, die die Vermeidung von Finanzierungsrisiken ermöglichen. Dabei erfolgt eine Fokussierung auf den Finanzierungslebenszyklus bei Bauträgervorhaben. Bei der Analyse soll die konkrete Sicht der Bank als Finanzierungsgeber eingenommen werden. Dazu wird neben immobilienbezogenen Informationen auch Literatur herangezogen, die sich speziell an Finanzierungsgeber richtet. Die Ergebnisse der Analyse sollen in der Finanzierungspraxis eingesetzt werden können, um der Bank eine enge Begleitung des Finanzierungsgeschehens zu ermöglichen. Praxisrelevante Zusammenhänge stehen deshalb im Vordergrund. Die Zusammenarbeit zwischen Finanzierungsgeber und -nehmer wird als zentraler Ansatzpunkt von Risikominimierungsmöglichkeiten gesehen.

1.2 Vorgehensweise

Nach der Einleitung wird in Kapitel 2 die Bedeutung der Finanzierungsleistung für den Immobilienmarkt herausgestellt. Dazu erfolgt eine kurze Vorstellung des Immobilienbegriffes sowie der Besonderheiten des Immobilienmarktes. Zudem wird der Begriff der Immobilienfinanzierung abgegrenzt. In Kapitel 3 steht der Finanzierungslebenszyklus von Immobilien im Vordergrund. Neben dem Ablauf der Immobilienfinanzierung werden insbesondere die Ziele der Immobilienfinanzierung sowohl aus Finanzierungsnehmer- als auch aus Finanzierungsgebersicht aufgeführt. Auch die Risiken der Immobilienfinanzierung werden beleuchtet.

In Kapitel 4 als dem Hauptteil der vorliegenden Arbeit werden die Gestaltungsspielräume der Risikominimierung im Finanzierungslebenszyklus speziell aus Banksicht erarbeitet. Hier werden die Möglichkeit bei der Auswahl des Finanzierungsgegenstandes, des bauausführenden Unternehmens und des Treuhänders

ebenso geprüft wie die Bedeutung des Bauträgervertragsgesetzes, vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten und die Art der Finanzierung. Auch der Handlungsspielraum der Bank bei Störungen des Baufortschritts, der Wissensstatus der Bank sowie die Risikoidentifikation durch die Bank stehen auf dem Prüfstand. Die Arbeit endet in Kapitel 5 mit den Schlussfolgerungen aus der Analyse und einem Ausblick auf die Zukunft der Immobilienfinanzierung.

2 Bedeutung der Finanzierungsleistung im Immobilienmarkt

In Kapitel 2 werden Begriffe wie „Immobilien“, „Immobilienlebenszyklus“ und „Immobilienfinanzierung“ definiert, da sie dem grundlegenden Verständnis der Arbeit dienen.

2.1 Der Immobilienbegriff

Eine einheitliche Definition des Begriffs „Immobilien“ ist in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur aufgrund der verschiedenen fachspezifischen Sichtweisen nicht auszumachen. Zunächst können unter Immobilien ganz allgemein unbewegliche Güter verstanden werden, wobei es in diesem Sinne Güter wie Gebäude, aber auch Grundstücke umfasst.⁴

2.1.1 Definition

Vornholz zieht zur weiteren Eingrenzung des Begriffs drei Kategorien heran⁵:

- juristische Kategorie
- physische bzw. ingenieurwissenschaftliche Kategorie
- ökonomische Kategorie

Eine allgemeingültige juristische Definition für den Terminus Immobilie gibt es nicht. Dennoch gibt es einige Gesetze wie das Investmentgesetz, das den Begriff anwendet. Aus der juristischen Sichtweise stellt ein Grundstück als ein Teilbereich einer Immobilie, einen räumlich abgrenzbaren Teil der Erdoberfläche dar. Hierzu zählen auch der Raum oberhalb dieses Grundstücks sowie der Boden darunter.⁶ Natürliche oder künstliche Grenzen eines Grundstückes stellen etwa Hecken, Mauern, Begrenzungssteine oder Ähnliches dar.

„Um als Grundlage für Rechtsvorgänge zu dienen, ist dieser, von jederzeit veränderbaren äußeren Umständen abhängige, Grundstücksbegriff aller-

⁴ Vgl. Vornholz (2013), S. 5.

⁵ Vgl. Vornholz (2013), S. 5.

⁶ Vgl. Vornholz (2013), S. 6.

dings nicht präzise genug. Eine genauere Bestimmung ermöglicht der katasterrechtliche Grundstücksbegriff. Unter dem Grundstück wird hier ein zusammenhängender Teil der Erdoberfläche verstanden, der im Kataster unter einer eigenen Flurstücknummer⁷ geführt wird.“⁸

Wenn eine physikalische bzw. ingenieurwissenschaftliche Perspektive eingenommen wird, dann werden die materiellen Eigenschaften in den Mittelpunkt gestellt. In diesem Sinne ist unter einer Immobilie ein umbauter Raum oder ein dreidimensionales Bauobjekt zu verstehen. Aus dem wirtschaftlich-ökonomischen Blickwinkel heraus werden Immobilien zum einen als Produktionsfaktor und zum anderen als Kapitalanlage bzw. Sachvermögen verstanden. Hier steht die wirtschaftliche Nutzung im Vordergrund.⁹ Aus der Perspektive der Immobilienwirtschaft, kann der Immobilienbegriff nach Bone-Winkel et al. noch weiter konkretisiert werden:

„Immobilien sind Wirtschaftsgüter, die aus unbebauten oder bebauten Grundstücken mit dazugehörigen Gebäuden und Außenanlagen bestehen. Sie werden von Menschen im Rahmen physisch-technischer, rechtlicher, wirtschaftlicher und zeitlicher Grenzen für Produktions-, Handels-, Dienstleistungs- und Konsumzwecke genutzt.“¹⁰

Immobilien lassen sich auch hinsichtlich ihrer Nutzungsarten weiter strukturieren. Die Vorstellung weiterer Arten von Immobilien folgt im nächsten Abschnitt 2.1.2.

2.1.2 Arten von Immobilien

Um Immobilien voneinander unterscheiden zu können, bietet es sich an, sie in Gruppen gemäß ihrer Nutzung zu unterteilen. Levasier greift zur Typologisierung auf drei Arten von Immobilien zurück. Das sind Wohnimmobilien, Gewerbeimmobilien und Sonderimmobilien, wie die folgende Abbildung verdeutlicht:

⁷ Grundstücksnummern

⁸ Pfnür (2011), S. 5.

⁹ Vgl. Vornholz (2013), S. 6.

¹⁰ Bone-Winkel et al. (2008), S. 16.

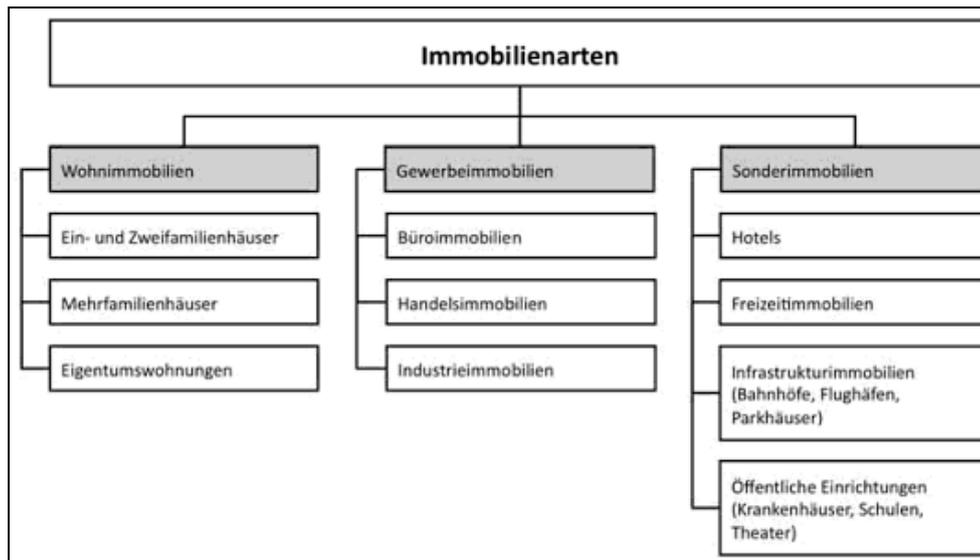


Abbildung 1: Arten von Immobilien¹¹

Zu den Wohnimmobilien gehören als Unterarten alle Arten von Wohngebäuden wie Ein- und Zweifamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser und Eigentumswohnungen.¹² Die Wohnimmobilien dienen im Regelfall zum großen Teil dem Wohnzweck. Mehrfamilienhäuser und Wohnanlagen lassen sich mittels Wohneinheiten strukturieren.¹³ Zur Untergruppe der Gewerbeimmobilien zählen Büro-, Handels- und Industrieimmobilien. Sie dienen der Produktion von Gütern oder Dienstleistungen¹⁴ oder als Handelsimmobilien dem Verkauf von Gütern. Die Handelsimmobilien als eine Gruppe der gewerblich genutzten Immobilien lassen sich weiter gliedern in Immobilien für den Einzelhandel, Kauf- und Warenhäuser, Supermärkte, Fachmärkte und Einkaufszentren.¹⁵ Industrieimmobilien dienen in erster Linie der Produktion. In diesem Sinne sind Industrieimmobilien z. B. Fertigungsgebäude, Lagerhallen oder Werkstattgebäude.¹⁶

Darüber hinaus gibt es eine Reihe weiterer Immobilien, die zum Teil gewerblich und zum Teil durch die öffentliche Hand genutzt werden. Sie werden auch als Sonder- oder Spezialimmobilien bezeichnet. Hierzu gehören zum Beispiel Sport- und Freizeitimmobilien, kirchliche Immobilien oder Verkehr- und Infrastrukturimmobi-

¹¹ Levasier (2010), S. 17.

¹² Vgl. Levasier (2010), S. 17.

¹³ Vgl. Heller (2010), S. 32.

¹⁴ Vgl. Levasier (2010), S. 17; Heller (2010), S. 32.

¹⁵ Vgl. Walzel (2008), S. 127.

¹⁶ Vgl. Walzel (2008), S. 137.

lien wie Bahnhöfe usw.¹⁷ Sie werden speziell für ihre spätere Nutzung erbaut, so dass eventuell spätere Umnutzungen in der Regel unwirtschaftlich sind. Die Sonderimmobilien können potenziell höhere Erträge erwirtschaften, zugleich ist ihr Betrieb mit größeren Risiken verbunden.¹⁸

2.2 Besonderheiten zur Verkehrswertermittlung von Immobilien

Eine der wesentlichen Besonderheiten von Immobilien ist nach Murfeld ihre Gebundenheit an einen Standort, also ihre Nichtbeweglichkeit. Die Immobilität an einem Standort macht eine Immobilie darum auch zum begehrten Objekt bei Finanzierungsnehmern auf dem Immobilienmarkt, wenn diese durch individuelle Besonderheiten gegeben sind. Mit den qualitativen Merkmalen einer Immobilie gehen dann auch die jeweiligen Nutzungs- und Entwicklungsmöglichkeiten einher.¹⁹

Bei einer Immobilie handelt es sich um ein sehr heterogenes Gut. Es gibt daher kein idealtypisches Gut „Immobilie“. Vielmehr sind bei der Bewertung von Immobilien und damit auch für die Beurteilung von Finanzierungen objektspezifische und regionale Aspekte einzubeziehen. Eine Abgrenzung von Immobilien erfolgt also etwa nach der Objektart oder nach regionaler Zuordnung.²⁰ Dadurch kann sich die Nachfrage nach Immobilien sehr different darstellen:

„Die Mehrzahl der Immobilienmärkte ist durch eine große Zahl von Nachfragern²¹ gekennzeichnet, die jedoch nur einen verschwindend kleinen Teil an der Gesamtnachfrage ausmachen. Man spricht von einer atomistischen oder polypolistischen Nachfragestruktur. Die Nachfrager haben unterschiedliche Präferenzen, die sich aus ihren individuellen Motiven ableiten lassen und sie sind über die Preise und die Struktur der angebotenen Immobilien nur unvollständig informiert. Demnach besitzen die Anbieter quasi

¹⁷ Vgl. Heller (2010), S. 32.

¹⁸ Vgl. Walzel (2008), S. 137.

¹⁹ Vgl. Murfeld (2000), S. 46.

²⁰ Vgl. Feilmayr (2009), S. 27.

²¹ Finanzierungsnehmer

ein Monopol für ihre Offerten, jedoch sind diese Güter so ähnlich, dass die Anbieter in enger Substitutionskonkurrenz zueinander stehen.“²²

Im Hinblick auf die Immobilienfinanzierung wird auch die Analyse per Immobilienbewertung berücksichtigt. Bei der Bewertung von bestehenden Immobilien sind Besonderheiten zu berücksichtigen, die sich etwa aus dem Gesetzeskontext und aus der Besteuerung ergeben. Zu den wichtigsten Wertbegriffen gehören der Verkehrswert, der Einheitswert und der Marktwert.²³ Der Verkehrswert ist in § 2, Absatz 2 und 3 des Liegenschaftsbewertungsgesetzes (LBG) festgelegt:

„(2) Verkehrswert ist der Preis, der bei einer Veräußerung der Sache üblicherweise im redlichen Geschäftsverkehr für sie erzielt werden kann.

(3) Die besondere Vorliebe und andere ideelle Wertzumessungen einzelner Personen haben bei der Ermittlung des Verkehrswertes außer Betracht zu bleiben.“²⁴

Nach Feilmayr stellt der Verkehrswert im Rahmen der Wertermittlung von Immobilien in Österreich den zentralen Wertebegriff dar.²⁵ Der Verkehrswert entspricht im internationalen Verständnis dem Marktwert.²⁶ Der Einheitswert wird als Bemessungsgrundlage vom Finanzamt festgelegt und dient der Berechnung der Steuersätze.²⁷

Der Marktwert stellt den aktuellen Wert einer Immobilie an einem Bewertungsstichtag²⁸ dar, und wird europaweit bzw. international als gemeinsamer Wertebegriff verwendet.²⁹ Zur Bestimmung des Verkehrswertes gibt das LBG drei Verfahren an:³⁰

²² Feilmayr (2009), S. 27.

²³ Vgl. Feilmayr (2009), S. 34.

²⁴ <http://www.jusline.at/index.php> > Liegenschaftsbewertungsgesetz (LBG).

²⁵ Vgl. Feilmayr (2009), S. 34.

²⁶ Vgl. Wendlinger (2012), S. 175.

²⁷ Vgl. Feilmayr (2009), S. 35.

²⁸ Vgl. Wendlinger (2012), S. 175.

²⁹ Vgl. Feilmayr (2009), S. 35.

³⁰ Vgl. Wendlinger (2012), S. 176.

- Vergleichswertverfahren
- Ertragswertverfahren
- Sachwertverfahren

Wenn es sich um die Immobilienbewertung im privaten Immobilienerwerb handelt, gilt nicht das LBG als anzuwendende Norm, sondern die ÖNORM B 1802.³¹ Auch hier werden die oben aufgeführten Verfahren zur Bewertung angewendet. Die Norm dient dazu, die Immobilienbewertung nach objektiven Kriterien anzuwenden.

Eine Immobilie, die erworben werden soll, wird nach Wendlinger oftmals auf der Grundlage des Ertragswertverfahrens zu einem Verkehrswert führen, der dem Marktpreis sehr nahe kommt.³²

Beim Vergleichswertverfahren wird der Verkehrswert einer Liegenschaft ermittelt, indem verschiedene Marktpreise herangezogen werden, die tatsächlich existieren und bezogen auf die Region vergleichbar sind.³³

Zur Ermittlung des Verkehrswertes kann neben dem Liegenschaftsbewertungsgesetz die DCF³⁴-Methode entsprechend der ÖNORM 1802/2 herangezogen werden:

„Die DCF-Methode dient zur Ermittlung des Verkehrswertes von bebauten Liegenschaften, Liegenschaftsanteilen und Projektentwicklungen. Bei diskontinuierlichen Entwicklungen verursacht durch z. B. Abweichungen zum aktuellen Marktmietniveau (Over- oder Underrented), Staffelmietverträge, strukturelle Leerstände, Modernisierungen, mietfreie Zeiten, Vermietungsbegünstigungen (sog. Incentives) und Bewirtschaftungskosten ist die DCF-Methode als Blockverfahren besonders geeignet.“³⁵

2.3 Immobilienlebenszyklus

Der Immobilienlebenszyklus stellt die „Lebens“-Phasen einer Immobilie im Zeitablauf dar. Wenngleich der Begriff in der Praxis häufig Verwendung findet, greifen

³¹ Vgl. Feilmayr (2009), S. 37.

³² Vgl. Wendlinger (2012), S. 177.

³³ Vgl. Feilmayr (2009), S. 40 f.

³⁴ DCF (Discounted-Cash-Flow-Verfahren).

³⁵ <http://www.bdb.at/Service/NormenDetail?id=316599>

die verschiedenen Lebenszyklusmodelle auf unterschiedliche Phasen zurück und auch inhaltlich sind die einzelnen Lebenszyklusabschnitte verschieden. Ganz stark vereinfacht kann von einer Dreiteilung ausgegangen werden, die den Immobilienlebenszyklus in die drei Phasen Entwicklungsphase, Nutzungsphase und Endphase unterteilt.³⁶

Das vereinfachte Modell berücksichtigt jedoch nicht, dass Immobilienzyklen eventuell auch Phasen des Leerstandes bzw. der Umnutzung aufweisen, sodass ein erweiterter Immobilienlebenszyklus fünf – hier nach Alda und Hirschner – bis sieben Phasen oder Abschnitte aufweist:

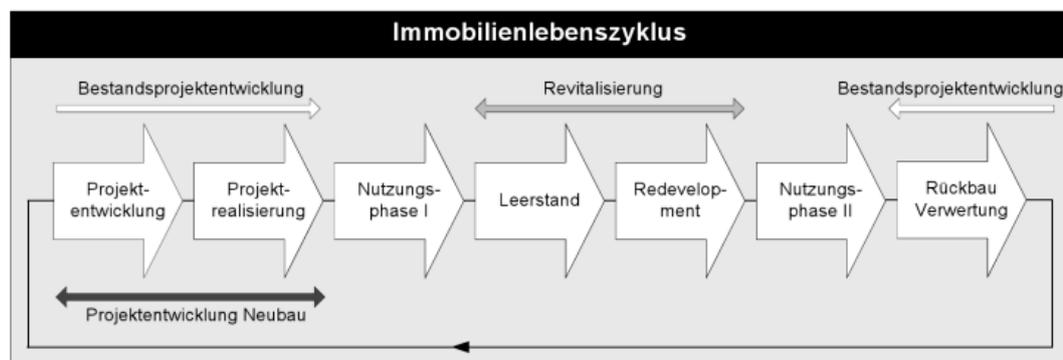


Abbildung 2: Phasen eines Immobilienlebenszyklus³⁷

In der Phase vor der eigentlichen Immobiliennutzung steht die Entwicklungs- und Realisierungsphase an. In der Entwicklungsphase erfolgen die Initiierung zum Erwerb eines Grundstückes und die Konzeption der zu errichtenden Immobilie. In dieser Phase ist der Bauherr der aktive Akteur, der die Projektentwicklung beginnt, den Bedarf erklärt, ein Grundstück auswählt und sich um die Mittel der Finanzierung bemüht, wie die folgende Tabelle zeigt:

³⁶ Vgl. Rottke, Warnecke (2008), S. 213 ff.

³⁷ Alda; Hirschner (2014), S. 27.

Phase	Hauptakteur	Aktivitäten	Produkt
Konzeption	Bauherr	Projektentwicklung, Grundstückssicherung, Finanzierungskonzept etc.	Gebäudekonzept
Planung	Architekt/Fachplaner	Entwurfs-, Genehmigungs-, Ausführungsplanung, Koordination der Fachplanung, Ausschreibung etc.	Ausführungsreife Planung
Bau	Baufirma	Baudurchführung, Übergabe, Mängelbeseitigung, Dokumentation etc.	Bezugsfertiges Gebäude
Nutzung	Betreiber/Nutzer	Gebäudebewirtschaftung, Sanierung etc.	Abrissreifes Gebäude
Rückbau	Verwerter	Selektiver Rückbau, Abriss, Recycling, Entsorgung etc.	Freies Grundstück

Abbildung 3: Hauptakteure in den Lebenszyklusphasen einer Immobilie³⁸

Während in der Konzeptions- oder Entwicklungsphase vorbereitende Maßnahmen getroffen werden, beginnt der eigentlich Entwurf eines Gebäudes in der Planungsphase, in der Regel durch den Architekten. In dieser Phase wird die Bauplanung bis zur Ausführungsreife fortgeführt. Konzeptionsphase und Planungsphase werden in einigen LZ-Modellen zusammengefasst, gleichwohl ist die Trennung zu zwei eigenständigen Phasen sinnvoll, da sie von unterschiedlichen Hauptakteuren beeinflusst werden und auch die inhaltlichen Aktivitäten verschieden sind.³⁹ Die nächste Phase ist die Realisierungsphase, in der die Entwürfe und Planungen umgesetzt werden. In diesem Abschnitt ist ein Bauunternehmer der primäre Akteur, der den Bau einer Immobilie umsetzt und ihn bis zur Phase der Nutzung bezugsfertig erstellt.

An die Realisierungsphase schließt sich die Nutzungsphase an, die im Normalfall den größten Anteil an der Gesamtlebensdauer einer Immobilie mit einem Anteil von circa 85 Prozent hat.⁴⁰ Als weitere Phasen können nach einer Nutzungsphase Phasen des Leerstandes bzw. der Um- oder Neunutzung im Lebenszyklus von Immobilien vorhanden sein.

Wenn eine Immobilie nach ihrer Nutzungsphase nicht weiter verwendet wird, dann kann als letzte Phase die Rückbau- und Verwertungsphase eintreten, in der das Ge-

³⁸ Pelzeter (2010), S. 304.

³⁹ Vgl. Pelzeter (2010), S. 304.

⁴⁰ Vgl. Imperiali (2013), S. 5 f.

bäude abgerissen und der Verwertung zugeführt wird. Hier ist ein professionelles Verwertungsunternehmen der Hauptakteur, der Bauteile recycelt oder entsorgt.⁴¹

Aus der Kosten- und Finanzierungssicht fallen in den verschiedenen Phasen des Immobilienlebenszyklus verschiedenartige Kosten an, die als Lebenszykluskosten (LZK) bezeichnet werden.⁴²

„Lebenszykluskosten nennt man die Summe aller Kosten, die ein Gebäude (ohne Grundstück) von der Projektentwicklung (strategische Planung) bis zu seiner Verwertung (Rückbau oder Verkauf) verursacht.“⁴³

2.4 Immobilienfinanzierung

Im Folgenden soll auf den Begriff „Immobilienfinanzierung“ näher eingegangen werden. Neben der Definition des Begriffs erscheint es sinnvoll, die unterschiedlichen Arten der Immobilienfinanzierung zu erläutern. Synonym mit dem Begriff „Bank“ als ein Akteur im Rahmen der Immobilienfinanzierung, wird der Begriff Finanzierungsgeber verwendet. Umgekehrt wird der Nachfrager einer Immobilienfinanzierung als Finanzierungsnehmer bezeichnet.

2.4.1 Definition des Begriffs Immobilienfinanzierung

Mit der Finanzierung von Immobilien sollen die Beschaffung von Grundstücken, die Errichtung von Gebäuden und die Ablösung fremder Darlehen sichergestellt werden.⁴⁴ Die Differenzierung gilt sowohl im Bereich der privaten Finanzierung von Immobilien als auch im Umfeld gewerblicher Immobilien. Der Ausdruck „Immobilienfinanzierung“ kann daher wie folgt definiert werden:

„Unter dem Begriff der klassischen Immobilienfinanzierung wird die Finanzierung über grundpfandrechtl⁴⁵ gesicherte Darlehen verstanden. In

⁴¹ Vgl. Pelzeter (2010), S. 304.

⁴² Vgl. Imperiali (2013), S. 6.

⁴³ Imperiali (2013), S. 6.

⁴⁴ Vgl. Wölfle (2013), S. 10.

⁴⁵ hypothekarisch

der prozentualen Höhe der Beleihungsgrenze unterscheiden sich die Finanzierungsinstitute deutlich.⁴⁶

Als mögliche Sicherheiten der Immobilienfinanzierung führt Wölfle folgende typische Sicherheiten an:⁴⁷

- Hypotheken
- Forderungsabtretungen
- Sicherungsübereignungen
- Pfandrechte und
- Bürgschaften

Im Rahmen der privaten Finanzierung von Immobilien erfolgt die Besicherung klassischerweise über die Hypothek. Die gewerbliche Immobilienfinanzierung nutzt zudem weitere Möglichkeiten als Sicherheit.⁴⁸

2.4.2 Arten der Immobilienfinanzierung

Zunächst lässt sich bei der Immobilienfinanzierung die Finanzierung privater und gewerblicher Objekte differenzieren. Bei der Immobilienfinanzierung von Privatkunden zielt die Finanzierung auf den Bau von selbstgenutzten oder fremdgenutzten Wohnimmobilien ab. Bei der Finanzierung von gewerblichen Immobilien steht die Baufinanzierung von Objekten wie Handelsimmobilien, Bürogebäuden, Lagerhallen usw. im Focus.⁴⁹

Grundsätzlich kann die Finanzierung aus eigenen Mitteln des Käufers oder mit einer Fremdfinanzierung realisiert werden.⁵⁰ Eine Vollfinanzierung durch die Bank erfolgt im Regelfall nur dann, wenn ein Finanzierungsnehmer über eine ausreichende Bonität verfügt. Zusätzlich sollte die Immobilie in einem guten Zustand sein, sodass eine Kreditsicherheit gegeben ist. Die Summe des Kredites kann dann

⁴⁶ Diederichs (2006), S. 111.

⁴⁷ Vgl. Wölfle (2013), S. 11.

⁴⁸ Vgl. Wölfle (2013), S. 11.

⁴⁹ Vgl. Menzen (2006), S. 3.

⁵⁰ Vgl. Bank Austria (2007), S. 10.

100 Prozent betragen, eventuell mehr, um Nebenkosten finanzieren zu können, die im Zusammenhang mit dem Erwerb stehen. Zu beachten ist, dass weiteres Eigenkapital benötigt wird, um Renovierungs- oder Modernisierungsmaßnahmen durchführen zu können. Der Nachteil der Vollfinanzierung sind die höheren Kosten:

„Dazu gehören Zinsen, Bearbeitungsgebühren und möglichst auch eine Restschuldversicherung. Für eine Immobilienfinanzierung ohne Eigenkapital liegen die Zinsen höher als bei herkömmlichen Darlehen. Zusammen mit dem größeren Kreditvolumen werden so auch die monatlichen Raten höher und die Laufzeit entsprechend länger.“⁵¹

Zur Finanzierung einer eigen- oder fremdgenutzten Wohnimmobilie für Privatkunden stellen das Annuitätendarlehen und das Bauspardarlehen die häufigste Art der Finanzierung dar. Bei dem Annuitätendarlehen werden über den gesamten Zeitabschnitt der Sollzinsbildung gleichbleibende – meist monatliche – Raten entrichtet. Diese enthalten sowohl einen Anteil zur Zahlung der Zinsen als auch einen Anteil zur Tilgung.⁵²

„Mit fortlaufender Rückzahlung des Darlehens erhöht sich der Tilgungsanteil in dem Maße, wie sich der Zinsanteil durch die fortschreitende Tilgung des Darlehens ermäßigt. Die erste oder letzte Rate kann von den übrigen Darlehensraten abweichen.“⁵³

Im Regelfall liegt die Tilgung bei ein bis zwei Prozent vom gesamten Darlehensbetrag, zusätzlich kommen die Zinsbeträge hinzu. Wenn die Darlehensrückzahlung schneller erfolgen soll, können höhere Tilgungsanteile vereinbart werden. Je nach individuellem Vertrag kann bei der Immobilienfinanzierung vereinbart werden, die Tilgung in den ersten Jahren auszusetzen.⁵⁴

Die sinkende Rückzahlungsquote resultiert aus einem gleichbleibenden Tilgungsanteil und einem fallenden Zinsanteil. Eine weitere Form stellt das endfällige Dar-

⁵¹ Maffia (2012), o. S.

⁵² Vgl. Bundesverband Deutscher Banken (2010), S. 20.

⁵³ Bundesverband Deutscher Banken (2010), S. 20.

⁵⁴ Vgl. Bundesverband Deutscher Banken (2010), S. 20.

lehen dar, das auch als Festdarlehen bezeichnet wird. Während der Laufzeit zahlt der Kunde nur die Zinsen an den Darlehensgeber. Wenn die vereinbarte Laufzeit beendet ist, wird der Darlehensbetrag zurückbezahlt.⁵⁵

Die wichtigste Form der Immobilienfinanzierung mittels Fremdkapital ist die Kapitalbeschaffung per Darlehen, das bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen folgendes Grundmuster im Ablauf haben kann:

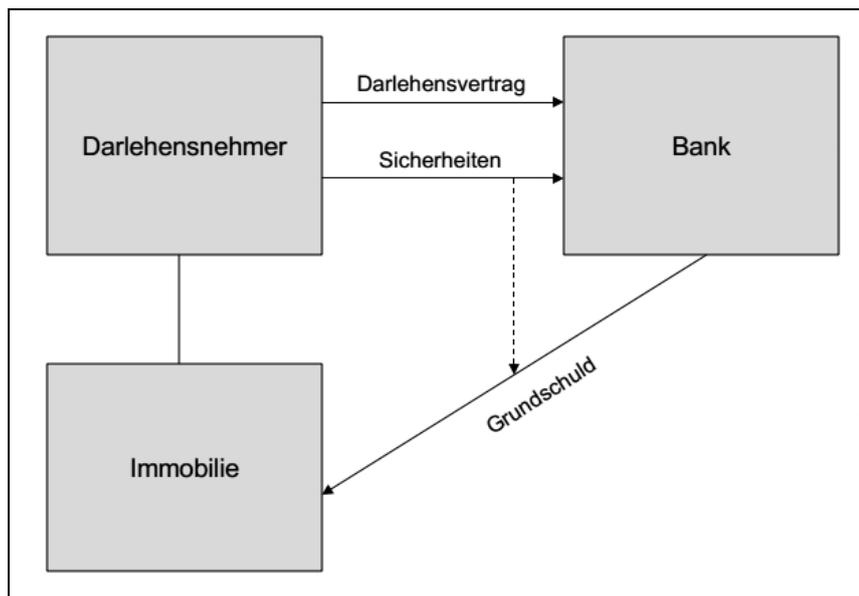


Abbildung 4: Beispielhafte Struktur einer gewerblichen Immobilienfinanzierung⁵⁶

Der Darlehensnehmer als Nutzer einer gewerblichen Immobilienfinanzierung schließt mit einem Finanzierungsgeber (Bank) einen Darlehensvertrag mit dem Ziel des Erwerbs einer Immobilie bzw. des Baus einer Immobilie ab. Im Gegenzug fordert der Finanzierungsgeber Sicherheiten vom Darlehensnehmer (siehe dazu mehr in Abschnitt 3.4).

⁵⁵ Vgl. Bundesverband Deutscher Banken (2010), S. 21 f.

⁵⁶ Menzen (2006), S. 7.

3 Finanzierungslebenszyklus von Immobilien

Im nun folgenden Abschnitt der vorliegenden Arbeit wird ein grundsätzlicher Überblick über das Vorgehen bei der Finanzierung von Immobilien gegeben. Auch die Immobilienfinanzierung kann in Form eines Lebenszyklus aufgezeichnet werden. Dazu wird in Kapitel 3.1 der Ablauf der Immobilienfinanzierungen grundsätzlich beschrieben. Kapitel 3.2 enthält dann einen Überblick über die zur Verfügung stehenden Möglichkeiten bei der Immobilienfinanzierung. Die Ziele der Immobilienfinanzierungen stehen in Kapitel 3.3 aus Finanzierungsnehmersicht im Vordergrund. Die Perspektive des Finanzierungsgebers wird dann in Kapitel 3.4 eingenommen. Der Abschnitt 3 schließt mit einer Beleuchtung der Risiken der Immobilienfinanzierung.

3.1 Ablauf des Finanzierungslebenszyklus von Immobilien

Innerhalb des Immobilienlebenszyklus steht für jede Teilphase die Finanzierung der Teilaktivitäten an. In der Anfangsphase des Immobilienlebenszyklus (Konzept, Planung usw.) entstehen bereits die ersten Kosten für das Grundstück und die ersten Planungsentwürfen, die durch die Finanzierung abzudecken sind, wie die folgende Abbildung zeigt:

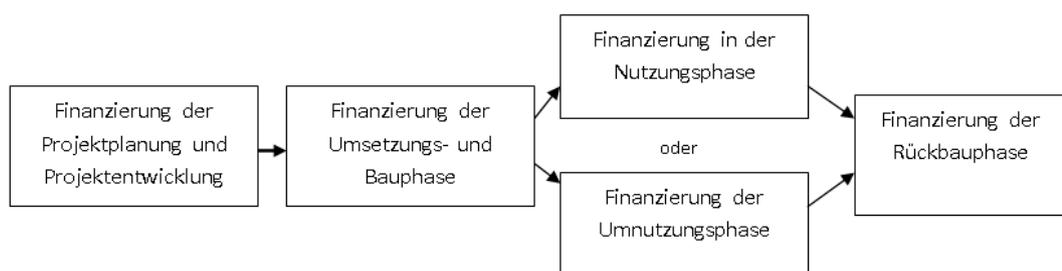


Abbildung 5: Finanzierungslebenszyklus bei Immobilien⁵⁷

Die konkrete Finanzierung des Bauvorhabens und des Grundstückes in Verbindung mit der Bank stellt einen Ausschnitt des Finanzierungslebenszyklus von Immobilien dar und steht an dessen Anfang. Der Kreditvergabeprozess einer Finanzierung

⁵⁷ Eigene Darstellung

durch Bankkredit teilt sich in zwei bis drei Teilphasen. Wie die folgende Abbildung verdeutlicht, sind beispielsweise eine Prüfungsphase (Prüfung der Voraussetzungen für einen Kredit) und eine Beantragungsphase möglich, die in mehrere Teilschritte gegliedert werden:

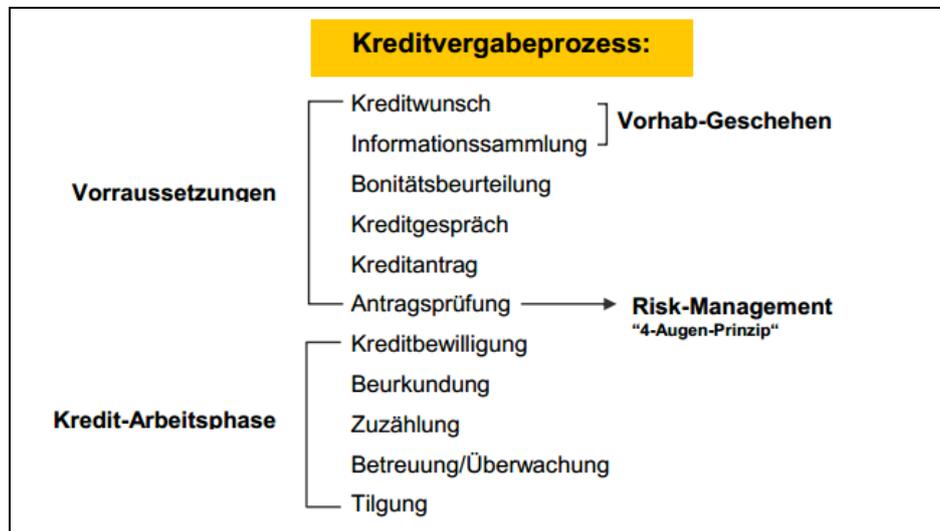


Abbildung 6: Prozess der Kreditvergabe⁵⁸

Die Finanzierung von Immobilien erfolgt sukzessiv.⁵⁹ In der ersten Phase werden Daten und Informationen für die Rahmenbedingungen ermittelt. Es folgen eine erste Beratung durch das Kreditinstitut und eine Beurteilung der Bonität. In der zweiten Phase werden die maximale Höhe des Kreditbetrages sowie die maximale Höhe der Objektkosten festgelegt. Die dritte Phase besteht aus der Aufbereitung der Eckdaten des Immobilienkaufes zum Zwecke der Finanzierung.

Die erste Phase der Immobilienfinanzierungen besteht aus mehreren Schritten. In einem ersten Schritt wird der Kreditbedarf ermittelt. Der Kreditbedarf stellt die Grundlage der Immobilienfinanzierung dar. Bevor Banken und Finanzierungsunternehmen ein strukturiertes Verfahren der Kreditprüfung vornehmen können, ermittelt die Kreditnehmerseite, in welcher Höhe ein Immobilienkredit überhaupt benötigt wird. Zwar ist eine Beratung des Kreditnehmers durch die Bank sinnvoll, die grundsätzliche Initiative geht jedoch vom Kreditnehmer aus. Dazu ist es nötig, dass der Kreditnehmer die Höhe seines verfügbaren Eigenkapitals prüft. Ebenso

⁵⁸ Sylle (2009), S. 16.

⁵⁹ Vgl. Rennert (2012), S. 109.

werden die Kosten für den Immobilienkauf ermittelt. Daraus kann dann der Kreditbedarf errechnet werden. Aus Kundensicht ist es notwendig, Informationen und Rahmenbedingungen von einer oder mehreren Banken einzuholen. In einem weiteren Schritt kann der Kreditnehmer einer Immobilienfinanzierung, der oder den Banken die angeforderten Unterlagen zusammenstellen. Dies sind üblicherweise Unterlagen wie:

- Einkommensunterlagen,
- Eigenkapitalnachweis,
- Bilanzen,
- Einnahmen Ausgabenrechnung,
- Wertgutachten der Immobilie oder des Grundstücks und
- Nachweise über die bereits zu erwartenden Kaufpreise.⁶⁰

Als Eigenkapital können vom Kreditnehmer kurzfristig verfügbare Gelder eingesetzt werden, solange sie nicht für andere Ziele vorgesehen sind. Es können Kontoguthaben ebenso Verwendung finden wie Wertpapiere in Form von beispielsweise Aktien oder Fondsanteilen.⁶¹ Eine kurzfristige Liquidierbarkeit wird vorausgesetzt. Eine vorsichtige Kalkulation des Eigenkapitals ist anzuraten, um auch unvorhersehbare Ereignisse abdecken zu können. Bei der Aufstellung des Eigenkapitals soll die zukünftige Handlungsfähigkeit des Kreditnehmers voll erhalten bleiben, um die Zinszahlungen zu sichern. Wenn das Eigenkapital zu hoch angesetzt wird, kann auf der anderen Seite die Berechnung des Immobilienkreditbedarfes zu niedrig ausfallen. Dann ist eine Kreditaufstockung bei der Bank notwendig, die mit zusätzlichem Zeitaufwand und erneuten Kosten verbunden ist.⁶²

Im Rahmen der Ermittlung der Kosten für den Immobilienkauf werden die Gesamtkosten herangezogen.⁶³ Hierzu gehört nicht allein der Kaufpreis, obwohl er üblicherweise den größten Betrag einnimmt.

⁶⁰ Vgl. O. V. (2014a), o. S.

⁶¹ Vgl. Rennert (2012), S. 109.

⁶² Vgl. Rennert (2012), S. 109.

⁶³ Vgl. Rennert (2012), S. 109.

In der zweiten Teilphase des Kreditvergabeprozesses werden die maximale Höhe des Kreditbetrages, sowie die maximale Höhe der Objektkosten zur Vervollständigung der notwendigen Information festgelegt. Die dritte Teilphase besteht aus der Aufbereitung der grundlegenden Eckdaten des Immobilienkaufes zum Zwecke der Konkretisierung des weiteren Finanzierungsablaufes.

Als weiteren Schritt im Finanzierungslebenszyklus von Immobilien fordern Kreditnachfrager ein konkretes Angebot bei einer oder mehreren Banken ein und treten dann später in die Verhandlungen mit der Bank ein, deren Angebot sie favorisieren.⁶⁴ Im weiteren Ablauf ermittelt der Kreditnehmer auch die Konditionen der für ihn möglichen Finanzierungsarten. Ebenso wie die Finanzierung zu Beginn des Vorhabens ein Teil des Finanzierungslebenszyklus von Immobilien darstellt, sind in den anderen Phasen des Immobilienlebenszyklus weitere Maßnahmen notwendig, die der Bauträger durch ein Finanzierungskonzept sichert. In der Phase des Baus und der Umsetzung finanziert der Bauherr bzw. Bauträger die Teilschritte dieses Abschnittes, ebenso in späteren Lebenszyklusphasen, wenn etwa Sanierungen oder der Rückbau notwendig werden.

Der Finanzierungslebenszyklus von Immobilien schließt letztlich auch die Rückführung der Immobilienfinanzierung ein. Die Rückführung der Finanzierung erfolgt über⁶⁵:

- die Mieteinnahmen der Immobilienobjekte und
- über den Verkauf der Wohneinheiten bzw. Wohnungen der Immobilienobjekte

Im Rahmen von Immobilien, die vermietet werden, erfolgt die Refinanzierung sowohl bei Wohnimmobilien, wie auch bei Gewerbeimmobilien über die Mieteinnahmen. Die zweite Möglichkeit im Rahmen des Finanzierungslebenszyklus von Immobilien besteht darin, dass der Bauträger die Wohneinheiten, Wohnungen bzw. Gewerbeimmobilien veräußert, um den monetären wirtschaftliche Nutzen der getätigten Investitionen und Finanzierungen zu erhalten.

⁶⁴ Vgl. O. V. (2014b), o. S.

⁶⁵ Vgl. Trübstein, Pruegel (2012), S. 35 ff.

3.2 Möglichkeiten der Immobilienfinanzierung

Eine Immobilienfinanzierung wird an die Bedürfnisse des Kreditnehmers und des Kreditgebers angepasst. Zur Verfügung stehen sowohl Eigen- als auch Fremdfinanzierung, wobei üblicherweise eine Kombination beider Wege gewählt wird. Dabei sind die Möglichkeiten, die für Rendite- und Privatobjekte zur Verfügung stehen, unterschiedlich. Bei Renditeobjekten stehen heute immer mehr alternative Finanzierungsformen bereit, was die folgende Abbildung veranschaulicht:

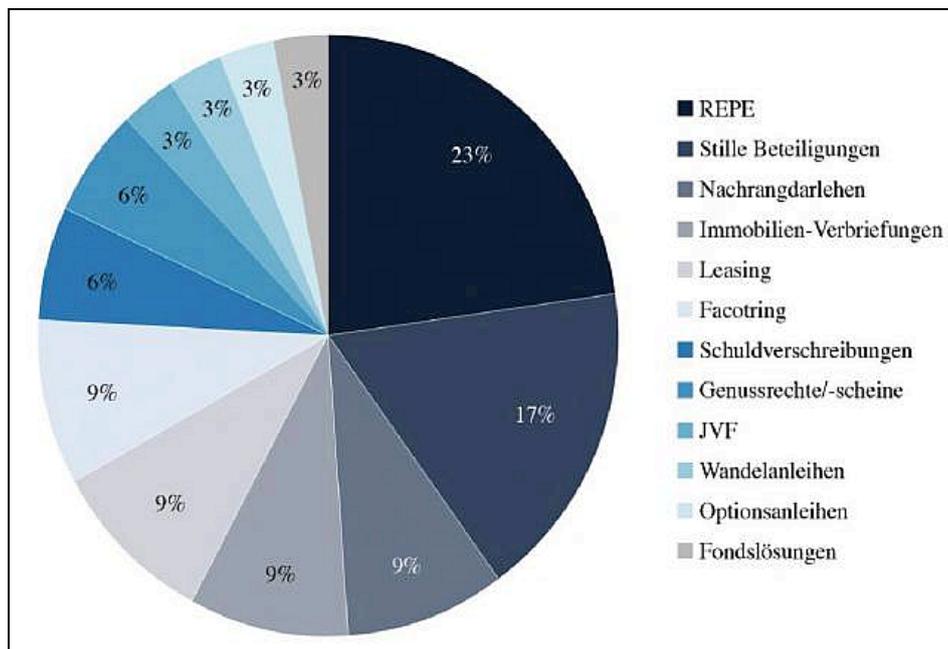


Abbildung 7: Wachsende Bedeutung alternativer Immobilienfinanzierungsarten⁶⁶

Im Bereich der Renditeimmobilien gehört die Eigenfinanzierung über Real Estate Private Equity zu den am stärksten nachgefragten Finanzierungsformen, gefolgt von stillen Beteiligungen und Nachrangdarlehen.⁶⁷ Daneben nehmen aber auch Immobilien-Verbriefungen zu. Leasing sowie Factoring werden mit je 9 Prozent nachgefragt. Darüber hinaus sind auch Schuldverschreibungen, Genussrechte/-scheine, Joint-Venture-Finanzierungen, Wandelanleihen, Optionsanleihen und Fondslösungen gefragt, aber zu niedrigeren Anteilen. Neben den oben genannten Eigenfinanzierungsinstrumenten stehen als Mezzanine-Finanzierungen auch stille

⁶⁶ Kittler (2014), S. 59.

⁶⁷ Vgl. Kittler (2014), S. 59.

Beteiligungen und Nachrangdarlehen zur Verfügung. Als Fremdfinanzierungsinstrumente werden überwiegend Schuldverschreibungen und Hypothekenanleihen gewählt.

3.3 Ziele der Immobilienfinanzierung aus Finanzierungsnehmersicht

In Österreich wohnen etwa 56 Prozent der Einwohner in einer eigenen Immobilie, circa 44 Prozent wohnen in einem gemieteten Haus bzw. einer Mietwohnung, was ungefähr dem europäischen Durchschnitt entspricht.⁶⁸ Wie gezeigt, setzen private Kreditnehmer, mit einem Wunsch nach Immobilieneigentum zur Immobilienfinanzierung, Eigenkapital ein und in den meisten Fällen auch Fremdkapital, z. B. in Form eines Darlehens. Die Teilziele des Finanzierungsnehmers sind:

- Gestaltung des Darlehens
- geringe monatliche Belastung
- zügige Schuldenbefreiung
- genügende Liquidität für die alltäglichen Aufwendungen

Potenzielle Finanzierungsnehmer sind daher daran interessiert, beide Formen der Finanzierung bestmöglich einzusetzen.

3.4 Ziele der Immobilienfinanzierung aus Finanzierungsgebersicht

Aus der Sicht der Banken als Geber einer Immobilienfinanzierung gilt es sowohl, eigene Ziele zu verfolgen als auch die Bedürfnisse der Nachfrager zu berücksichtigen. Zunächst verfolgt ein Finanzierungsgeber wie jedes Unternehmen Umsatz- und Gewinnziele sowie Image- und Marktanteilsziele. Im Rahmen des Wettbewerbs sind gerade diese strategischen Ziele immanent, denn sie stärken die Marktposition eines Marktteilnehmers und die Wettbewerbsfähigkeit.⁶⁹

Gleichzeitig sollen im Umfeld der Immobilienfinanzierung private und gewerbliche Finanzierungsnehmer mit verschiedenen Angeboten bei der Finanzierung der Objekte bedient werden. Mittels Marketing und Vertrieb soll ein bestimmtes Verhal-

⁶⁸ Vgl. Putschögl (2012), o. S.

⁶⁹ Vgl. Bergmans (2007), S. 140.

ten beim Kunden erreicht werden, wie z. B. die Wahl bestimmter Vertriebswege oder die Bevorzugung bestimmter Produktleistungen.⁷⁰

Umgekehrt sind auch die Wünsche des Kunden zu beachten und der Kundennutzen ist im Hinblick auf das Ziel Kundenorientierung in der Immobilienwirtschaft zu beachten und zu hinterfragen. Die Dienstleistungsqualität drückt sich in einer Kundenzufriedenheit aus, die in einer festen Kundenbindung mündet, sodass dies positiv in der Wettbewerbsfähigkeit verankert wird.⁷¹

Neben diesen übergeordneten Unternehmenszielen gibt es bei der Immobilienfinanzierung Sicherungsziele, die unmittelbar mit dem Kundengeschäft und der Art der Finanzierung zusammenhängen. So ist die Vergabe von Krediten durch den Finanzierungsgeber mit der Forderung nach Sicherheiten durch den Finanzierungsnehmer verbunden. Die folgende Abbildung zeigt in einer Übersicht verschiedene Formen von Sicherheiten, die ein Kreditinstitut einsetzen kann:

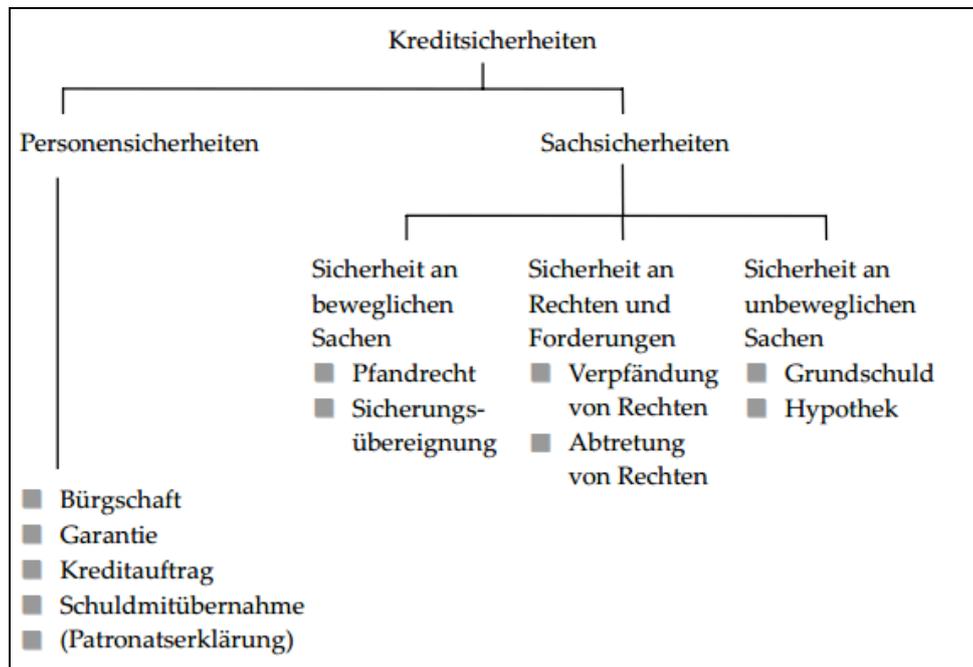


Abbildung 8: Kreditsicherheiten⁷²

⁷⁰ Vgl. Bergmans (2007), S. 140.

⁷¹ Vgl. Murfeld (2000); S. 853.

⁷² Brauer (2006), S. 482.

Gaugusch weist zudem noch auf weitere Sicherheiten für die gewerbliche Immobilienfinanzierung im Rahmen des Finanzierungsmanagements hin. Hierzu zählt er z. B. Lebensversicherungen, Edelmetalle und Wertpapiere⁷³ welche als Sicherheit herangezogen werden können.

Ein weiteres Ziel der Finanzierungsgeber ist es, durch eine hinreichende Planung, durch Prognoseschätzungen und durch ein umfassendes Risikomanagement das Risiko bereits im Vorfeld zu minimieren. Nach Lechner hat die Analyse vieler Immobilienfinanzierungen aufgezeigt, dass bereits ein Drittel der Vorhaben aufgrund von Planungs-, Kalkulation- und Konzeptmängel scheiterte. Wenn die Bau- oder Sanierungsprojekte weit fortgeschritten sind, ist der Einfluss auf unerwartete Kostenentwicklungen immer schwieriger. Rund ein Fünftel der Problemfälle konnte der Überschreitung von Baukosten zugeschrieben werden.⁷⁴

Zudem bestand hier ein Zusammenhang mit einer nicht ausreichenden Baufortschrittskontrolle und Nachlässigkeiten der Investoren als Kreditnehmer. Fehlende Eigenmittel oder Spekulationsmotive führten zu Gefährdung der Finanzierung und des gesamten Projektes. Positiv betrachtet verhelfen eine detaillierte Planung, ein kompetenter und zuverlässiger Bauträger bzw. Projektentwickler und eine fortlaufende Kontrolle des Projektes und der Kostenentwicklung zu einer deutlichen Risikominimierung, was aus der Perspektive des Finanzierungsgebers begrüßt wird.⁷⁵

Ein weiteres Ziel für die Banken besteht bei der Immobilienfinanzierung darin, eine Partnerschaft einzugehen, in der die Finanzierungsnehmer fachliche Kompetenz einbringen. Der Finanzierungsgeber auf der anderen Seite stellt ein hohes Maß an Kundenorientierung, Beratung und Expertenwissen bereit:

„Ein weiterer wesentlicher Faktor eines erfolgreichen Immobilienprojektes ist ein starker und zuverlässiger Finanzierungspartner mit entsprechender

⁷³ Vgl. Gaugusch (2014), S. 13.

⁷⁴ Vgl. Lechner (2014), o. S.

⁷⁵ Vgl. Lechner (2014), o. S.

Expertise und Ressourcen, dieses Projekt kompetent begleiten zu können.⁷⁶

Im Rahmen der Immobilienfinanzierung stehen für die Finanzierungsgeber die Ziele und Vorteile der Leistungen zwar im Vordergrund, gleichwohl sind in der Betrachtung auch die Risiken der Immobilienfinanzierung zu berücksichtigen Sie werden im folgenden Abschnitt 3.5 weiter ausgeführt.

3.5 Risiken der Immobilienfinanzierung

Im Unterschied zur privaten Immobilienfinanzierung, die von Finanzierungsnehmern privat genutzt werden, umfasst die gewerbliche Immobilienfinanzierung Objekte, die für bestimmte Zwecke geschäftlicher oder gewerblicher Art genutzt werden, wie etwa Büro- und Verwaltungsgebäude. Die Formen reichen dabei von Gewerbeimmobilien über Wohnimmobilien, die vermietet werden, bis hin zu Spezialimmobilien oder eine Kombination der genannten Formen.⁷⁷ In der Regel sind vor allem die Büro- und Verwaltungsimmobilen, Handelsimmobilien und Spezialimmobilien hinsichtlich der Projektentwicklung und der Finanzierung durch deutlich mehr Komplexität gekennzeichnet als normale Wohnimmobilien. Und auch hinsichtlich der Finanzierung sind die Finanzierungsvolumina erheblich höher.⁷⁸

Bei der Finanzierung von Immobilien haben die Banken als Finanzierungsgeber zunächst allgemeine unternehmerische Risiken zu tragen. Im Hinblick auf die Gewinnung von Kunden und der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit gilt es, die Prozesse der Immobilienfinanzierung zu optimieren, mögliche Risiken der Finanzierung zu identifizieren und durch geeignete Maßnahmen zu reduzieren.

Die Banken und Kreditinstitute strukturieren die Risiken bei Immobilienfinanzierungen nach verschiedenen Teilrisiken ein. Hierzu zählen etwa:⁷⁹

⁷⁶ Lechner (2014), o. S.

⁷⁷ Vgl. Wölfle (2013), S. 9.

⁷⁸ Vgl. Rottke et al. (2008), S. 580 ff.

⁷⁹ Vgl. Hellerforth (2012), S. 128; Wölfle (2013), S.28; Lechner (2014), o.S.; Gaugusch (2014), S. 3.

- Nutzerrisiken
- Entwicklungsrisiken
- Standortrisiken
- Objektrisiken
- Ausfall- und Bonitätsrisiken
- Risiko von Mietausfällen oder Leerstand
- Zinsänderungsrisiko
- Steueränderungen
- Wertverfall der Immobilie

Die Nutzerrisiken können sich ebenso aus verschiedenen Teilrisiken zusammensetzen. Im Bezug auf die Immobilienfinanzierung sehen sich Banken z. B. Teilrisiken wie fehlende Eigenmittel, Spekulation oder bewusste Täuschung ausgesetzt.⁸⁰

Kostenrisiken entstehen, wenn die Immobilienprojekte zum einen einer langen Entwicklungsdauer und zum anderen einer längeren Umsetzungsphase unterliegen. Eine ausreichende Prognose aller Kosten und auch der Marktentwicklungen für Zinsen, Steuer usw. wird dadurch erschwert. Zudem schmälern unerwartete Kosten den Gewinn des Immobilieninvestors.⁸¹

Wenn Parameter der Projektentwicklung nicht marktkonform eingeschätzt werden, stellt dies ein Risiko für die weitere Kostenentwicklung und Finanzierbarkeit dar. Fehler im Planungs- und Entwicklungskonzept können verschiedene Ursachen haben. Es können fachliche Voraussetzungen der Projektentwickler nicht gegeben sein oder zukünftige Marktentwicklungen wie Vermietung und Veräußerung sind falsch prognostiziert worden.⁸² Hier wirken die Banken entgegen, und prüfen die fachliche und personelle Kompetenz der Bauträger, Projektentwickler oder Investoren und wählen sie gezielt aus.⁸³

⁸⁰ Vgl. Lechner (2014), o. S.; Gaugusch (2014), S. 3.

⁸¹ Vgl. Bone-Winkel et al. (2008), S. 256.

⁸² Vgl. Bone-Winkel et al. (2008), S. 256.

⁸³ Vgl. Lechner (2014), o. S.

Zu den Objektrisiken gehören die Risiken der technischen Umsetzung, die in der Regel auch mit Zeit- und Fertigstellungsrisiken verknüpft sind. Die Banken als Finanzierungsgeber setzen hier eigene oder externe Fachleute als Berater ein, um durch ein professionelles Umsetzungs- und Zeitmanagement die technische Umsetzung termin- und fachgerecht zu realisieren. Machbarkeitsstudien und erprobte Technologien sind geeignete Maßnahmen zur Unterstützung dieser Prozesse, die auf der Kostenseite helfen, Kostenüberschreitungen zu vermeiden.⁸⁴

Auch am Markt können sich durch die Änderung wirtschaftlicher Rahmenbedingungen die Parameter im Zeitablauf ändern. Hierzu zählen etwa Zinsänderungen in Bezug auf die Immobilienfinanzierung. Das Risiko steigt, wenn der Anteil des Fremdkapitals des Kapitalnehmers sehr hoch liegt.

Wenn ein Immobilienprojekt aus diesem Grund scheitert, bringt es für den Finanzierungsgeber Nachteile mit sich. In der Summe hat der Finanzierungsnehmer mehr Risiken zu tragen, wenn der Eigenkapitalanteil sehr gering ist und alternative Finanzierungsmöglichkeiten ausfallen, etwa, wenn Zusagen zu Teilfinanzierungen zurückgezogen werden. Wenn Finanzierungsnehmer ihr Immobilienprojekt nicht fortführen können und im Extremfall die Insolvenz eintritt, bedeutet dies, je nach Einzelfall, ein weiteres Teilrisiko im Sinne eines Ausfallrisikos, etwa in Bezug auf entgangene Gewinne für die Banken im Rahmen der Immobilienfinanzierung.⁸⁵ Finanzierungsrisiken bedeuten für alle Beteiligten oftmals auch zeitliche Risiken, denn mit ungeplanten Nachfinanzierungen werden Termine verschoben und es entstehen Zeitprobleme.⁸⁶

⁸⁴ Vgl. Rottke et al. (2008), S. 583.

⁸⁵ Vgl. Urschel (2010), S. 561 ff.

⁸⁶ Vgl. Urschel (2010), S. 562 f.

4 Gestaltungsspielräume der Risikominimierung im Finanzierungslebenszyklus aus Bankensicht

Die Finanzierung eines Bauträgerprojektes durch eine Bank ist diversen Risiken ausgesetzt. Aus Sicht des Finanziers besteht das vordringliche Ziel darin, die Risiken zu minimieren, um Gewinne realisieren zu können. Dazu bieten sich den Banken konkrete Gestaltungsspielräume an, die alle am Finanzierungslebenszyklus ansetzen. Im nun folgenden Abschnitt der vorliegenden Arbeit sollen diese Gestaltungsspielräume dargelegt werden. Dazu erfolgt, bezogen auf jeden Aspekt, zuerst eine Beschreibung der Ausgangssituation, woraufhin die Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank in diesem speziellen Fall wiedergegeben werden.

Als Gestaltungsspielraum bietet sich zu allererst die Auswahl des Finanzierungsgegenstandes an, diese Konstellation wird in Kapitel 4.1 beleuchtet. Danach steht in Kapitel 4.2 die Auswahl des bauausführenden Unternehmens im Mittelpunkt. Kapitel 4.3 bezieht sich auf die Bedeutung des Bauträgervertragsgesetzes für die Finanzierung. Die Auswahl des Treuhänders wird in Kapitel 4.4 hervorgehoben. Auch vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten, wie Sie in Kapitel 4.5 beschrieben werden, können Ansätze zur Risikominimierung bieten. In Kapitel 4.6 wird dann auf die Art der Finanzierung eingegangen. Welche Handlungsspielräume der Bank sich im Fall einer Störung des Baufortschritts ergeben, wird in Kapitel 4.7 analysiert. Auch der Wissensstatus der Bank trägt zur Risikominimierung bei, weshalb dieses Thema Gegenstand des Kapitels 4.8 ist. In Kapitel 4.9 werden die Möglichkeiten der Risikoidentifikation durch die Bank wiedergegeben.

Bei der nun folgenden Analyse der Gestaltungsspielräume wird die Perspektive der Bank eingenommen. Es ist anzumerken, dass die Ziele der Bank mittelbar mit den Zielen des Bauträgers, aber auch mit den Zielen des Erwerbers verbunden sind. Alle Beteiligten sind an einer erfolgreichen Durchführung des Bauprojektes interessiert, da sich nur hieraus der größte Gewinn ergibt. Diese Situation kann nur hergestellt werden, wenn alle Vertragspartner die Weichen für einen Abschluss des Projektes entsprechend den Planvorgaben stellen. Die Bank ist somit auf eine Berücksichtigung der Interessen des Bauträgers angewiesen, der Bauträger bezieht seinerseits den Bedarf der Kunden ein. In diesem „unechten“ Dreiecksgeschäft sind

deshalb auch aus der Perspektive der Bank viele nur indirekte Einflüsse einzubeziehen, was auch innerhalb des folgenden Kapitels der vorliegenden Arbeit Berücksichtigung findet.

4.1 Auswahl des Finanzierungsgegenstandes

4.1.1 Ausgangssituation

Die Finanzierung von Immobilien kann sich auf sehr heterogene Objekte beziehen. Jede Immobilie unterscheidet sich nicht nur aufgrund der immobilienbezogenen Merkmale von anderen Investitionsgegenständen, sondern verfügt auch aufgrund ihrer Individualität über sehr spezifische Parameter. Dazu gehören Lage, Alter, Ausstattung, Vermietungsstand etc. Ebenso spezifisch können die mit dieser Immobilie verbundenen Risiken sein, auf die auch die Finanzierung Rücksicht nimmt. Grundsätzlich ist die Wirtschaftlichkeit des Bauträgervorhabens in Bezug auf die Spezifität der geplanten Immobilie zu prüfen.

Fischer et al. weisen darauf hin, dass Risikopotenziale in den verschiedenen Phasen des Bauträgerprojekts bestehen.⁸⁷ So treten erste Risiken bereits in der Phase der Projektidee und Anfragebewertung auf. Hier ist die Auswahl des Finanzierungsgegenstandes aus Sicht der Bank entscheidend. Jedes Projekt wird entsprechend seiner Risikoklasse bewertet. Gewerbeimmobilien sind z. B. überwiegend in einer höheren Risikoklasse eingeordnet als Wohnimmobilien. Zur Bewertung des Risikopotenzials benötigt nicht nur der Bauträger, sondern auch die Bank eine Reihe von Informationen über das Bauvorhaben.⁸⁸

Daneben ist aber auch in der Angebotsphase auf Risiken zu achten.⁸⁹ Entsprechend der Einteilung in Risikoklassen aus der Angebotsphase stellen sich die Risiken in jeder Klasse unterschiedlich dar. Für den Bauträger müssen sich die Risiken, die er auf sich nimmt, im Angebot abbilden lassen. Anhand der Kalkulation kann die Bank ersehen, in welche Risikoklasse der Finanzierungsgegenstand vom Bauträger eingeordnet wurde. Aus Sicht der Bank ist eine Prüfung der Risikoplausibilität

⁸⁷ Vgl. Fischer; Maronde (2007), S. 7.

⁸⁸ Vgl. Fischer; Maronde (2007), S. 14.

⁸⁹ Vgl. Fischer; Maronde (2007), S. 21.

notwendig, um Finanzierungsinstrumente darauf abstimmen zu können und den Bauprozess adäquat zu begleiten. Vor allem die Vermarktung bedarf eines Konzepts, das auf das Risikopotenzial des Bauvorhabens individuell abgestimmt ist. Einerseits können dabei Checklisten zur Identifikation und Konkretisierung der Risiken eingesetzt werden, andererseits ist es bereits bei der Erstellung des Angebots möglich, Risikozuschläge einzukalkulieren. Durchschnittlich betragen die Risikozuschläge bei der Bauträgerkalkulation 10 Prozent der Gesamtkosten.⁹⁰

Bei der Auswahl des Finanzierungsgegenstandes steht die Verwertung der Immobilie im Vordergrund. Das Vermarktungs- oder Entwicklungsrisiko trägt vor allem der Bauträger. Das Nutzungsrisiko kann sich in Form eines Vertragsrisikos, eines Leerstandsrisikos sowie eines Wertänderungsrisikos ausdrücken.⁹¹

Wenn das Projekt nicht zum gewünschten Erfolg führt, da „am Markt vorbeiprojiziert“ wurde, schlägt sich dieser Misserfolg auf die Wirtschaftlichkeit des Bauträgers nieder.⁹² Das Entwicklungsrisiko ergibt sich aus Mängeln der Standortwahl sowie der Nutzungsadäquanz, woraus dann Vermarktungsschwierigkeiten resultieren. Zudem besteht ein Prognoserisiko, denn die Nachfrage wird zu Beginn des Projekts geschätzt. Unter Umständen treffen aber die prognostizierten Rahmenbedingungen nicht oder nicht vollständig ein. Dann sind alle Vorleistungen des Bauträgers, sowohl materieller als auch immaterieller Art, als versunkene Kosten abzuschreiben. Das Planungsrisiko trägt somit der Bauträger.

4.1.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank

In der Phase der Finanzierungsanfrage können bereits gezielt Risikoanalysen angesetzt werden.⁹³ Hier steht das Risikopotenzial des ausgewählten Finanzierungsgegenstandes im Vordergrund. Aus Bankensicht sind die Vorhaben nach Risikoberei-

⁹⁰ Vgl. Fischer; Maronde (2007), S. 37.

⁹¹ Vgl. o. V. (2012), S. 7.

⁹² Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 335.

⁹³ Vgl. Fischer; Maronde (2007), S. 9.

chen und -branchen zu strukturieren.⁹⁴ Anhand welcher Kriterien Immobilien in Risikoklassen eingeordnet werden, zeigt die folgende Abbildung:

<p>A Standort</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mikro-Standort • Makro-Standort <p>B Öffentliches Baurecht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bebaubarkeit von Grundstücken – allgemeine Risiken • Grundstücke ohne Bebauungsplan • Grundstücke mit rechtskräftigem Bebauungsplan <p>C Grundstück und Gebäude</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundstück • Gebäudestruktur/Flexibilität • Ausstattung • Bauqualität <p>D Finanzierung und Investition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Immobilienfinanzierung • Investitionsrechnung <p>E Mieter und Nutzer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Branche • Bonität ← • Mietvertrag/Fristenmanagement/Marktmiete • Mieterkommunikation <p>F Kaufvertrag</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vorbereitende Maßnahmen • Vertragsabschluss • Vollzug des Kaufvertrages 	<p>G Bauprojektmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisatorische Vorbereitung der Bauabwicklung • Rechtliche Vorbereitung der Bauabwicklung • Bauablauf • Qualitätsmanagement • Abnahme • Gewährleistung <p>H Gebäude- und Facilitymanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wahrnehmung der Aufgaben • Kaufmännische Belange • Technische Belange • Infrastrukturelle Belange und Service <p>I Immobilienvermarktung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategie und Konzept • Organisation und Partner • Verfahren und Instrumente <p>J Immobiliencluster</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategie • Streuung • Cluster-Finanzierung <p>K Auslandsimmobilien</p> <ul style="list-style-type: none"> • Länderrisiken, politische und Force-Majeure-Risiken • Immobilienspezifische Risiken • Wechselkurs-/Devisenrisiko • Juristische Risiken • Technische Risiken/Verfahrensrisiken
---	---

Abbildung 9: Risikoklassen für Immobilien⁹⁵

Die aufgefundenen Risiken sind zu gewichten, dann kann die Risikoklasse des Projekts ermittelt werden.⁹⁶ Mithilfe dieses strukturierten Vorgehens bereits in der Anfangsphase eines Bauvorhabens können grundsätzliche Weichenstellungen für die darauf folgenden Phasen getroffen werden. So sind Vermarktung und Verkauf unter Nutzung spezifischer Strategien und Risikoprämissen anzugehen, je nachdem ob der Finanzierungsgegenstand ein Gewerbeobjekt und kein Wohnobjekt ist.

⁹⁴ Vgl. Fischer; Maronde (2007), S. 11.

⁹⁵ O. V. (2012), S. 10.

⁹⁶ Vgl. Fischer; Maronde (2007), S. 11.

Vermarktungs- oder Entwicklungsrisiken sowie Prognoserisiken und Planungsrisiken betreffen ein frühes Stadium der Objektentwicklung. Schöne et al. raten dazu, Fähigkeiten und Erfahrungen der in den Prozess involvierten Personen und Unternehmen zu prüfen, um die Risiken zu minimieren.⁹⁷

Dazu sollten bei leitenden Mitarbeitern des Bauträgers und bauausführenden Unternehmen sowie Zulieferern entsprechende fachliche und charakterliche Ressourcen vorhanden sein. Hier spielt es eine Rolle, wie viele Projekte dieser Art von den Beteiligten bereits in ähnlicher Form ausgeführt wurden. Unter Umständen besteht mit der finanzierenden Bank bereits seit einiger Zeit eine Zusammenarbeit, die der Bank Anhaltspunkte auf die Kompetenz der Beteiligten gibt. Wenn das nicht der Fall ist, gilt es, entsprechende Aspekte zu prüfen.

Planungsrisiken können aber auch durch einen systematischen Prozess der Analyse und konsequente Aktivitäten vermieden werden. So ist eine Prüfung der Durchführbarkeit des Vorhabens zum Beispiel in Form einer Feasibility-Studie möglich. Daneben sind aber auch Zeitkomponenten zu beachten, so wie zum Beispiel ein frühzeitiger Einstieg in die Projektvermarktung. Auch die Bildung strategischer Allianzen kann helfen, die Planung zu realisieren. Finanzierungsgeber können, vor allem bei großen Projekten, darauf achten, dass entsprechende Parameter umgesetzt werden.⁹⁸

4.2 Auswahl des bauausführenden Unternehmens

4.2.1 Ausgangssituation

Der Bauträger ist für verschiedene Bereiche der Projektentwicklung zuständig und trägt die überwiegende Zahl der Risiken. Dazu gehören, wie oben bereits beschrieben, Risiken wie das Entwicklungsrisiko, das Zeitrisko, das Genehmigungsrisiko, das Finanzierungsrisiko, das Boden- und Baugrundrisiko, das Baukostenrisiko sowie das Vermarktungsrisiko. Die Bauausführung wird üblicherweise nicht durch den Bauträger selbst ausgeführt, es sei denn, Bauträrgeschäft und Bauausführung

⁹⁷ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 335.

⁹⁸ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 335.

liegen in einer Hand. Falls durch den Bauträger andere Unternehmen mit der Bauausführung beauftragt werden, kann der Bauträger zwar Teile seiner Aufgaben, aber nicht unbedingt Teile seiner Risiken auslagern, denn das Gesamtrisiko bleibt für ihn bestehen. Letztendlich hat nur der Bauträger vertragliche Pflichten dem Erwerber gegenüber. In dieser Situation empfiehlt sich eine sensible Auswahl der bauausführenden Unternehmen durch den Bauträger.⁹⁹

Grundsätzlich steht der Bauträger vor der Wahl, entweder einen Generalunternehmer zu beauftragen oder eine Einzelvergabe der Gewerke durchzuführen.¹⁰⁰ Das Qualitätsmanagement wird hierbei unterschiedlich durchgeführt. Im Generalunternehmer-Modell, das im Rahmen der vorliegenden Untersuchung im Vordergrund steht, hat der Bauträger nur einen Ansprechpartner, der die Haftung vollständig übernimmt. Die Planungsphase ist aber sowohl bei Beauftragung eines Generalunternehmers als auch bei Einzelbeauftragung der Gewerke von besonderer Bedeutung hinsichtlich der späteren Bauausführung. Die Aufgaben des Projektmanagements liegen hier in einer konkreten Aufnahme der Bestandsdaten, einer darauf ausgerichteten Detailplanung und der Weichenstellung für eine möglichst adäquate Umsetzung in die Realität.¹⁰¹

Dies gilt insbesondere bei Vorhaben im Immobilienbestand. Treten im Laufe der Bauausführung Probleme auf, kann nur noch eine Reaktion hierauf erfolgen, die oftmals zu hohen Kostensteigerungen führt. Es sind vor Ort meist technische Gründe, die zu einem Eintritt des Planungsrisikos führen. An dieser Stelle können z. B. Baugrundbelastungen, Siedlungsfunde oder zusätzliche Sanierungserfordernisse wegen einer schlechten Bausubstanz genannt werden, verursacht z. B. durch Hausschwamm o. Ä. Daneben spielen aber auch planungsrechtliche Aspekte eine große Rolle, wenn beispielsweise Denkmalschutzvorgaben oder Brandschutzerfordernisse nicht in ausreichendem Maße berücksichtigt wurden. Durch den Eintritt des Genehmigungsrisikos als Verzögerung z. B. der Baugenehmigung können langwierige Genehmigungsverfahren entstehen.

⁹⁹ Vgl. Sommer (2009), S. 11.

¹⁰⁰ Vgl. Preuss (2011), S. 268.

¹⁰¹ Vgl. Sommer (2009), S. 23.

Im Fall der Realisierung des Baukostenrisikos müssen falsche oder unvollständige Kostenschätzungen aus der Planungsphase ausgeglichen werden, was sich auf den Zeitplan und die Kostensituation auswirkt. Wenn nun das Zeitrisko durch eine Überschreitung der geplanten Entwicklungsdauer des Projektes eintritt, wirkt sich die Situation auf die Finanzierungsvoraussetzungen aus. Unter Umständen erfolgt eine Aufstockung des Fremdkapitalanteils, wodurch zusätzliche Zinsbelastungen für den Bauträger entstehen, was insbesondere bei hohem Fremdkapitalanteil der Finanzierung kritisch ist. Der Eintritt der Projektentwicklungsrisiken kann im schlimmsten Fall zur Insolvenz des Bauträgers und damit vollständigem Kreditausfall führen, mindestens kann sich das Projektergebnis verschlechtern, was eine Zahlung der Kreditzinsen und -raten unter Umständen gefährden kann. Das bauausführende Unternehmen nimmt im Projektprozess somit eine wichtige Position ein.

4.2.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank

Finanzierungspartner der Bank ist der Bauträger. Dieser ist für den Bauprozess verantwortlich und damit auch für die Leistungen der bauausführenden Unternehmen. Der Bauprozess läuft in verschiedenen Schritten ab. Nach den Phasen der Planung, Genehmigung und Bauvorbereitung kommt die Bauausführung, bei der bis zu 60 Gewerke auf der Baustelle tätig sein können.¹⁰² Hierfür gibt es eine Bauablaufplanung, die die Terminplanung, die Ablaufplanung und die Organisationsplanung enthält. Die Bauausführung bedarf der Überwachung. Zwar sind für die einzelnen Leistungen an den Gewerken die bauausführenden Unternehmen und mit Blick auf die Gesamtleistung der Generalunternehmer zuständig, dem Bauträger obliegt jedoch die Verantwortung für eine Leistung innerhalb der vereinbarten Zeit und Qualität. Dafür haftet er gegenüber dem Erwerber und der Bank. Die Steuerung des Bauprozesses ist ein sehr komplexer Vorgang, der eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit allen am Bau Beteiligten erfordert. Dazu gehört eine sensible Auswahl des oder der bauausführenden Unternehmen. Dies liegt auch im Interesse der Bank, die wie der Bauträger an einem wirtschaftlich hohen Erfolg des Projektes interessiert ist.¹⁰³

¹⁰² Vgl. Bauer (2007), S. 16.

¹⁰³ Vgl. Weeber et al. (2009), S. 7.

Üblicherweise werden die bauausführenden Unternehmen über einen Preis- und Qualitätswettbewerb gefunden, der über ein Ausschreibungsverfahren stattfindet.¹⁰⁴ Dazu sind formalisierte Vorgaben zulässig, es ergibt sich dann ein beschränktes Ausschreibungs- und Ausscheidungsverfahren. Häufig werden hierzu insbesondere Unternehmen aufgefordert, mit denen in der Vergangenheit bereits erfolgreich zusammengearbeitet wurde. Hier wirkt sich das bereits bestehende Vertrauensverhältnis positiv aus. So kann auf Erfahrungswerte zurückgegriffen werden, um die Qualität im Bauprozess zu steigern. Wichtig ist, dass die infrage kommenden Unternehmen zum Leistungszeitpunkt auch tatsächlich über freie Kapazitäten in ihrem Unternehmen verfügen. In der Praxis kommen immer wieder Überbeauftragungen vor, die sich mit Leerzeiten abwechseln. Große Baustellen erfordern einen kompetenten und ausreichenden Mitarbeiterstamm. Hier ist jedes Unternehmen für seine eigene zeitlich konforme Planung zuständig.¹⁰⁵

Neben Erfahrungswerten und freien Kapazitäten spielt auf jeden Fall die Bonität des bauausführenden Unternehmens eine wichtige Rolle. Insbesondere bei großen Projekten mit einer hohen Investitionssumme empfiehlt es sich, ein Rating der Projektentwicklungsunternehmen, Planer, Generalunternehmer oder bauausführenden Unternehmen durchzuführen.¹⁰⁶ Auch das Bauträgerunternehmen selbst kann sich einem entsprechenden Rating durch die Bank unterziehen. Je nach Unternehmensgruppe werden verschiedene Kriterien geprüft, bewertet und das Potenzial der Unternehmen abgeschätzt. Dieses Rating kann durch den Bauträger auch der Bank vorgelegt werden.

Solvente Unternehmen sind in der Lage, Mitarbeiter und Material für den Einsatz im Bauprozess zeitnah zu bezahlen. Je nach Gewerk und Leistung stellen bauausführende Unternehmen entweder Schlussrechnungen nach Erstellung ihrer Leistung, oder es werden Abschläge der Rechnungsbeträge vereinbart, die aber meist auch an bestimmte Bedingungen geknüpft sind. Üblich sind beispielsweise Teilrechnungen in Höhe von 30 Prozent der gesamten Rechnungsbeträge nach entspre-

¹⁰⁴ Vgl. Weeber et al. (2009), S. 7.

¹⁰⁵ Vgl. Weeber et al. (2009), S. 8.

¹⁰⁶ Vgl. Walch; Weichselbaum (2013), S. 138.

chender Leistungserstellung. Die Bedingungen können im Vertrag aufgenommen werden. Hier ist darauf zu achten, dass die bauausführenden Unternehmen ihre Liquidität im Bauprozess erhalten. Natürlich kann der Bauträger nicht direkt auf die Liquidität anderer Unternehmen Einfluss nehmen, aber er kann seinen Teil dazu beitragen. In der Praxis ist die Bonität der bauausführenden Unternehmen in der Zusammenarbeit häufig ein großes Problem, welches aber meist erst beim Ausfall des bauausführenden Unternehmens bekannt wird.¹⁰⁷ Dieses Problem verschärft sich, wenn ein Generalunternehmer eingeschaltet wird.

Die Bank kann in Bezug auf die bauausführenden Unternehmen noch weniger Einfluss nehmen als der Bauträger selbst, da sie nicht Vertragspartner ist. Es bleibt aus Banksicht nur die Möglichkeit der Einsichtnahme in entsprechende Verträge, Bauausführungsplanungen und den Baufortschritt. Die Kontrolle des Baufortschritts wird auch durch die Vorlage der Rechnungen durch den Bauträger oder zumindest den Generalunternehmer, falls beauftragt, deutlich, denn die Bank muss die Zahlungsanweisungen ausführen. Allerdings sagt die Einreichung der Rechnungen nichts über die Qualität der abgelieferten Leistung aus, hier empfiehlt sich eine gesonderte Prüfung, z. B. folgender Aspekte:

- Bonität des Unternehmens
- Know-How der Mitarbeiter
- Gewerbeberechtigung des Unternehmens
- mögliche Beauftragung von Subunternehmen
- Baukostenüberschreitungen
- Liquidität des Unternehmens
- Vertragsgestaltungen

Letztlich entscheidet auch die vertragliche Gestaltung mit Planern und bauausführenden Unternehmen über den Bauablauf, die Zahlungsmodalitäten und die Haftung im Mängelfall. Hinweise auf vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten werden in Kapitel 4.5 der vorliegenden Arbeit gegeben. Zunächst steht jedoch in Kapitel 4.3 die Bedeutung des Bauträgervertragsgesetzes im Vordergrund

¹⁰⁷ Vgl. Walch; Weichselbaum (2013), S. 138.

4.3 Bedeutung des Bauträgervertragsgesetzes

4.3.1 Ausgangssituation

Das Bauträgervertragsgesetz (BTVG) wurde 1997 geschaffen. Mit seiner Hilfe sollen Erwerber von Immobilien im Fall einer Insolvenz des Bauträgers geschützt werden.¹⁰⁸ Die Erwerber leisten üblicherweise vor Fertigstellung eines Bauprojektes Zahlungen an den Bauträger. Im Konkursfall des Bauträgers fallen diese Zahlungen in die Konkursmasse und sind somit für den Erwerber verloren. Das Bauträgervertragsgesetz enthält zahlreiche Bestimmungen, die die Erwerber schützen. Aus Sicht der Bank bietet das Bauträgervertragsgesetz verschiedene Ansätze, auch die Risiken der Bank zu minimieren.

In Österreich genießen Erwerber eines Bauprojektes einen besonderen Schutz, denn dieser Schutz ist als Ziel ausdrücklich im Bauträgervertragsgesetz geregelt. Berücksichtigt wird insbesondere der Fall, bei dem der Bauträger Konkurs anmeldet und das Bauprojekt nicht fertigstellen kann.¹⁰⁹ Die Bestimmungen des Bauträgervertragsgesetzes zielen darauf ab, Erwerber nicht nur vor unüberlegten Vertragsabschlüssen zu schützen, sondern auch die Zahlungen des Erwerbers zu sichern.

Als Bauträger gilt im Sinne des Gesetzes, wer einen Vertrag mit bestimmten Kennzeichen als Bauträgervertrag mit einem Erwerber eines Bauprojektes einget.¹¹⁰ Als Bauträger können natürliche oder juristische Personen auftreten, auch Gemeinnützigkeit kann mit einem Bauträgervorhaben verknüpft werden. Der Bauträgervertrag bezieht sich auf den Erwerb von Immobilieneigentum, Baurechten, Bestandsrechten wie Miete oder Pacht oder sonstigen Nutzungsrechten einschließlich Leasing, solange vor der Fertigstellung der Immobilie durch den Erwerber Zahlungen in Höhe von über 150 Euro pro Quadratmeter Nutzfläche geleistet werden. Der Vertrag stellt dabei nur auf entsprechende Eigentums- oder Nutzungsrechte ab, die erst errichtet oder vollständig erneuert werden. Es geht hier jedoch nicht um Bestandsimmobilien. Immobiliensanierungen sind nur eingeschlossen, wenn die Bau-

¹⁰⁸ Vgl. o. V. (2014b), S. 3

¹⁰⁹ Vgl. o. V. (2014b), S. 3.

¹¹⁰ Vgl. o. V. (2014b), S. 3.

substanz vollständig entkernt wird und Rohbaustatus bekommt. Zudem müssen die Kosten der Sanierung die Hälfte der Neubaukosten erreichen.¹¹¹

In der Praxis kauft der Erwerber sein Eigentums- oder Nutzungsrecht häufig nicht direkt vom Bauträger, sondern von einem Dritten, meist dem Liegenschaftseigentümer.¹¹² Die Verträge zwischen diesen drei beteiligten Parteien bilden üblicherweise eine wirtschaftliche Einheit, sodass auch hier ein Bauträgervertrag vorliegt. Banken sind an diesem Geschäft meist an mehreren Stellen beteiligt. Sie können sowohl die Finanzierung für den Käufer der Immobilie als auch den Verkäufer oder den Bauträger übernehmen.

4.3.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank

Aus Sicht der finanzierenden Bank ist der Bauträgervertrag dahin gehend zu prüfen, ob alle gesetzlichen Bestimmungen eingehalten werden, da der Vertrag ansonsten anfechtbar ist, rückabgewickelt werden kann und zusätzliche Kosten entstehen.¹¹³ Die Finanzierung durch den Bauträger folgt terminlichen Vorgaben, die sich in erster Linie aus dem Bauträgervertrag ableiten. Diese Termine sind durch Erwerber und finanzierende Banken einzuhalten, da anderenfalls die Liquidität des Bauträgerunternehmens unterbrochen ist. Folgender Mindestinhalt des Bauträgervertrages ist per Gesetz vorgeschrieben, um eine bessere Information des Erwerbers bereits im Vorfeld der Erstellung der Immobilie zu gewährleisten.¹¹⁴

¹¹¹ Vgl. Hausmann; Vonkilch (2007), S. 64.

¹¹² Vgl. o. V. (2014b), S. 3.

¹¹³ Vgl. Hausmann; Vonkilch (2007), S. 576.

¹¹⁴ Vgl. o. V. (2014b), S. 4.

- konkrete Bezeichnung des Vertragsgegenstandes sowie aller durch den Erwerber nutzbaren Teile
- Hinweise auf die Lage der Immobilie in Gefahrenzonen, wie zum Beispiel Hochwassergebieten, Wildbach- oder Lawinenzonen sowie die Aufnahme der Immobilie in Verdachtsflächenkataster und Altlastenverzeichnisse
- Gesamtpreis der Immobilie sowie zusätzliche Kosten für Sonder- und Zusatzleistungen einschließlich der damit verbundenen Abgaben und Steuern, weiterhin Kosten der Vertragserrichtung und -abwicklung
- Zahlungsfälligkeiten
- Fertigstellungs- und Übergabetermine
- Sicherungen des Erwerbers
- im Falle von Garantien oder Versicherungen des Bauträgers ist das Konto des Bauträgers zu nennen, auf das der Erwerber einzahlen soll, zusätzlich eine Belehrung des Erwerbers über Rechtsfolgen
- Bezeichnung des Treuhänders, falls bestellt

Das Bauträgervertragsgesetz schützt den Erwerber mithilfe von Rücktrittsrechten vom Bauträgervertrag vor übereilten Vertragsabschlüssen. So kann der Erwerber den Rücktritt wegen einer mangelhaften Vorausinformation in Bezug auf den Vertragsinhalt und die geplante Sicherungserklärung durch den Bauträger einleiten. Ebenso kann der Rücktritt erklärt werden, wenn eine beantragte Wohnbauförderung unterbleibt, ohne dass den Erwerber an diesem Mangel eine Schuld trifft.¹¹⁵ Ob Rücktrittsrechte gesetzeskonform wahrgenommen werden, prüft nicht allein der Bauträger, sondern kann auch durch den juristischen Beistand der Bank beurteilt werden, um das Kreditausfallrisiko zu minimieren.

Wie oben bereits ausgeführt, sind in den Bauträgervertrag Sicherungspflichten des Bauträgers aufzunehmen. Sie dienen dazu, die durch die Erwerber geleisteten Zahlungen zu sichern. Die folgenden gesetzlich festgelegten Sicherungsmodelle können hierfür genutzt werden:

¹¹⁵ Vgl. Hausmann; Vonkilch (2007), S. 617

1. Die schuldrechtliche Sicherung
2. Die grundbücherliche Sicherung
3. Die pfandrechtliche Sicherung

§ 8 BTVG (Bauträgervertragsgesetz) sieht vor, dass Rückforderungsansprüche des Erwerbers sowie deren Verzinsung bei der schuldrechtlichen Sicherung durch Garantien und Versicherungen gedeckt werden. Sie werden durch Kreditinstitute oder Versicherungsunternehmen des Bauträgers abgegeben. Die Höhe sowie die Kosten dieser Instrumente werden durch die Höhe möglicher Rückforderungsansprüche ermittelt. Auch die Bonität des Bauträgers spielt hierbei eine große Rolle. Beides ist durch die ausstellende Bank sorgfältig zu prüfen, bevor entsprechende Sicherungszusagen gegeben werden können.¹¹⁶

Bei der grundbücherlichen Sicherung nach § 9 BTVG, die mithilfe eines Ratenplans verwirklicht wird, wird den Erwerbern die Möglichkeit eröffnet, im Falle einer Insolvenz des Bauträgers den Erlös der Liegenschaft zu nutzen. Da hier nur Eigentumsrechte, insbesondere Wohnungseigentumsrechte und Baurechte betroffen sind, müssen die Erwerbsrechte im Grundbuch festgehalten sein. Ebenso sind die Raten einschließlich ihrer Höhen und Zahlungsbedingungen in einem Ratenplan festzulegen. Als Orientierungspunkt wird üblicherweise der Baufortschritt genommen. Diese Bestimmungen gelten sowohl für Neu- als auch für Altbauten. Die Bank kann den Baufortschritt sowie den darauf aufbauenden Eingang der Raten begleiten und im Fall von Störungen dafür sorgen, dass das Problem bei allen Beteiligten in den Vordergrund gestellt wird.¹¹⁷

Die pfandrechtliche Sicherung dient dazu, Rückforderungsansprüche und Verzinsung auf eine weitere Liegenschaft abzusichern.¹¹⁸ Allerdings ist auf eine ausreichende Deckung als Sicherung zu achten, es kann ein Höchstbetrag eingesetzt werden. Darüber hinaus gibt es noch weitere Sicherungsmöglichkeiten, bspw. für inländische Gebietskörperschaften oder bei Sicherung über ein Treuhandbankkonto. Grundsätzlich ist anzumerken, dass das vom Bauträgervertragsgesetz vorgegebene

¹¹⁶ Vgl. o. V. (2014b), S. 8

¹¹⁷ Vgl. Hausmann; Volkilch (2007), S. 617 f.

¹¹⁸ Vgl. o. V. (2014b), S. 10.

Sicherungsmodell immer noch Unwägbarkeiten aufweist, die in der Praxis im Insolvenzfall des Bauträgers zu großen Problemen führen. Um die Sicherheitsbedürfnisse der Bank zu erfüllen, steht an erster Stelle immer noch eine ausführliche Überprüfung der Erfahrung und der Bonität des Bauträgers.¹¹⁹ In der Praxis kommt vor allem das Ratenplanmodell nach § 9 BTVG zur Anwendung.

Die Aktivität des in diesem Kapitel der Arbeit bereits angesprochenen Treuhänders steht im folgenden Abschnitt im Vordergrund.

4.4 Auswahl des Treuhänders

4.4.1 Ausgangssituation

Der Treuhänder hat bei der Errichtung einer Immobilie durch einen Bauträger eine bedeutende Funktion, die ihm durch das Ratenplanmodell nach § 9 Bauträgervertragsgesetz zugewiesen wurde. Im Rahmen der Bemühungen von Banken und Kreditinstituten um eine Sicherung des Bauträgersvorhabens erscheint es deshalb lohnend, die Tätigkeit des Treuhänders als Prüfer des Geschäfts für die eigenen Zielsetzungen zu nutzen.

Entsprechend des Bauträgervertragsgesetzes ist der Bauträger verpflichtet, im Rahmen des Vertragsabschlusses mit dem Käufer einen Treuhänder zu bestellen.¹²⁰ Dieser prüft und kommuniziert dem Käufer die wesentlichen Punkte des Vertrages sowie die Risiken. Der Treuhänder klärt den Erwerber darüber auf, welche Sicherungsmöglichkeiten aus dem Bauträgervertrag ihm zustehen und welche Rechtsfolgen im Insolvenzfall des Bauträgers entstehen. Auch der Haftungsrücklass einschließlich der Rechtsfolgen ist Gegenstand der Aufklärung. Darüber hinaus prüft der Treuhänder, ob der Bauträger seine Sicherungspflichten aus dem Vertrag erfüllt. In Erfüllung seiner Überwachungstätigkeit nimmt der Treuhänder die Zahlungen des Erwerbers entgegen und leitet sie an den Bauträger weiter, wenn die vertraglich vereinbarten Bedingungen erfüllt sind. Darüber legt der Treuhänder mindestens einmal jährlich Rechnung ab. Dies geschieht spätestens bis zum 31. Januar des Folgejahres. Die Zahlungen des Erwerbers werden auf Treuhandkonten

¹¹⁹ Vgl. <http://www.dbj.at/news/newsletter/sicherheiten-der-insolvenz-des-bautraegers>.

¹²⁰ Vgl. o. V. (2014b), S. 11.

geleitet, die speziell abgesichert sind. Des Weiteren prüft der Treuhänder die Tauglichkeit der Absicherung über die Grundbücher. Er überwacht den Baufortschritt und den darauf aufbauenden Ratenplan. Dazu kann er – falls notwendig – Spezialisten hinzuziehen, beispielsweise Sachverständige, für den Hochbau zuständige Ziviltechniker o. beeidete/gerichtlich zertifizierte Sachverständige für das Bauwesen. Zudem ist es Aufgabe des Treuhänders, die Grundvoraussetzungen der Deckung von Rückforderungsansprüchen mit Blick auf die vertraglichen, wertmäßigen und grundbuchrechtlichen Aspekte zu prüfen. Der Treuhänder beendet seine Tätigkeit erst, wenn der Vertragsgegenstand – die Immobilie – fertiggestellt und übergeben ist. Dazu gehören die Erlangung der vereinbarten Rechtsstellung des Erwerbers und ihre Sicherung.¹²¹

Das Bauträgervertragsgesetz wirkt sich auf die Tätigkeit des Treuhänders aus.¹²² Damit die Vertragsparteien nachhaltig geschützt werden, unterliegen die Treuhänder einer strengen Kontrolle. Üblicherweise werden Treuhandstätigkeiten in Österreich von Rechtsanwälten und Notaren wahrgenommen. Die Treuhänder schließen eine Vertrauensschutzversicherung ab, durch die die Treuhandgeber begünstigt werden. Die Treuhandgeber bekommen anlässlich jeder Bewegung des Treuhandkontos Kopien des Kontoauszugs zugestellt. Zudem dürfen Treuhänder Zahlungen nur an vertraglich festgelegte Personen leisten.¹²³

Bei Kaufvertragsabwicklung von bestehenden oder bereits fertig gestellten Objekten, wie z.B. Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäuser, werden aufgrund der Transaktionsvolumina ebenfalls Treuhänder bestellt. Der Ausgangspunkt der Errichtung der Treuhandenschaft ist das Risiko, das beim Rechtsübergang für beide Vertragspartner entsteht. Der Kaufpreis soll im Gegenzug zur Umtragung des Grundbuchs gezahlt werden.¹²⁴ Dabei entstehen für beide Partner Risiken, denn wer hier zuerst handelt, kann seine Vermögenswerte verlieren. Falls der Kaufpreis durch den Erwerber vor der Umschreibung des Grundbuchs gezahlt wird, kann er im schlimmsten Fall sein Geld verlieren. Wenn der Verkäufer aus dem Grundbuch ausgetragen wird, ohne sein Geld erhalten zu haben, verliert er sein Eigentums-

¹²¹ Vgl. o. V. (2014b), S. 12.

¹²² Vgl. Wallner (2012), S. 11.

¹²³ Vgl. Wallner (2012), S. 1 f.

¹²⁴ Vgl. Schrott (2008), o. S.

recht. Der Treuhänder fungiert in dieser Situation als Mittler mit von beiden Seiten betreutem Auftrag und wickelt das Geschäft über ein von ihm eingerichtetes Treuhandkonto ab. Käufer und Verkäufer agieren als Treugeber, der Treuhänder als Treunehmer. Der Bauträger agiert, sofern er im Besitz der Immobilie ist, als Treugeber, anderenfalls wird er erst nach dem Kauf tätig. Grundsätzlich läuft die Treuhand ab, indem der Verkäufer beim Grundbuchgericht die Eintragung einer Rangordnung beantragt. Diese wird nur dem Treuhänder zugestellt. Nach Kaufvertragsausfertigung zahlt der Erwerber den Kaufpreis auf das Treuhandkonto des Treuhänders. Der Treuhänder veranlasst die Umschreibung der Eigentumsrechte, wenn ihm die Kaufvertragseinzahlung, der Rangordnungsbeschluss sowie der grundbuchfähige Kaufvertrag vorliegen. Auf diese Weise kann der Kaufpreis zügig an den Verkäufer ausgezahlt werden, sogar noch vor der endgültigen Eintragung des Eigentumsrechts des Käufers. Als vorteilhaft wirkt sich hier die vollständige Digitalisierung der Grundbücher in Österreich aus.¹²⁵

4.4.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank

Aus Sicht der Bank stellt sich die Einrichtung der Treuhand ab grundsätzlich als vorteilhaft dar, da sie Schutzinteressen den Treuhandgebern gegenüber verfolgt. In der Praxis können diese Schutzfunktionen jedoch durch verschiedene Strategien unterlaufen werden. Hier können die Vertragspartner kontrollieren, ob alle Phasen der Treuhand ab in ihrem Sinne verlaufen. Auch die Bank kann auf eine bestimmte Verfahrensweise bestehen. So ist seitens des Finanzinstitutes die Beteiligung am Geschäft abzulehnen, wenn trotz gesetzlicher Verpflichtung und vertraglicher Gestaltung kein Treuhänder eingeschaltet wird. Darüber hinaus kann die Bank aber auch Einsicht in relevante Unterlagen verlangen.¹²⁶

Grundsätzlich können während der Tätigkeit des Treuhänders an verschiedenen Stellen die gesetzlichen Schutzfunktionen unterlaufen werden. Dies geschieht, wenn die Treuhänderstellung vom Treuhandnehmer missbraucht wird, was in der

¹²⁵ Vgl. Schrott (2008), o. S.

¹²⁶ Vgl. Wallner (2012), S. 1.

Praxis trotz aller Sicherungen immer noch vorkommt.¹²⁷ Um möglichen Veruntreuungen durch Rechtsanwälte und Notare in Treuhänderstellung vorzubeugen, wurden externe Kontrollen eingerichtet. So sind Rechtsanwälte dazu verpflichtet, Treuhandschaften in das Treuhandbuch ihrer jeweiligen Landeskammer einzutragen. Für Notare gilt die Verpflichtung adäquat unter Eintragung in das Treuhandregister des österreichischen Notariats. Die finanzierende Bank kann darauf bestehen, dass die Pflicht der Eintragung in die Treuhandbücher bereits in den Vertrag aufzunehmen ist. Auch die Vorlage der Eintragungsbestätigungen kann vom Kreditinstitut verlangt werden, denn die Sicherung dieses Instruments kann nur wirken, wenn das Geschäft im System gemeldet ist.¹²⁸

Trotz Meldung im Treuhandbuch können Gelder veruntreut werden, wenn die vertraglich festgelegten Auszahlungsanweisungen nicht ausreichend geprüft werden. Diese Prüfung obliegt den Treugebern ebenso wie dem Treunehmer. Wenn aber der Treuhänder zur Auszahlung bei der Bank ein anderes als das im Vertrag vereinbarte und bei der Kammer gemeldete Konto angibt, nutzt die Bestätigung, dass das Geschäft ins Treuhandbuch eingetragen wurde, nichts mehr. Es ist Aufgabe der Bank, die Auszahlungsdaten zu überprüfen. Hierzu gehört vor allem die Überprüfung, wer Erleger ist, wer begünstigter Zahlungsempfänger ist und ob die Kontodaten der Zahlungsempfänger stimmen.¹²⁹

Der bürokratische Aufwand zur Einrichtung und Nutzung eines Treuhandkontos ist hoch. Dies gilt insbesondere für die Abwicklung über die Wiener Rechtsanwaltskammer. Zudem werden elektronische Formulare ausgefüllt und die Treuhandmeldung wird eigenhändig von den Beteiligten unterschrieben. Dann erfolgt die Kammerbestätigung. Das elektronische Modul ist komplex und erfordert viel Bedienungsfähigkeit. So werden Geschäftsfälle auch außerhalb des Systems abgewickelt, um die bürokratischen Hürden zu vermeiden. Es gibt Fälle, in denen Rechtsanwälte ihre Klienten nicht auf die Pflicht zur Eintragung ins Treuhandbuch hinweisen oder sogar Untersagungserklärungen vorlegen, mit denen die Meldung an die Kammer

¹²⁷ Vgl. Wallner (2014), o. S.

¹²⁸ Vgl. Wallner (2012), S. 1.

¹²⁹ Vgl. Wallner (2012), S. 1.

unterbunden wird.¹³⁰ Für die Bank bleibt in dieser Situation die Möglichkeit, bereits in einer frühen Phase des Geschäfts bei allen Beteiligten darauf hinzuwirken, dass Treuhänder eingeschaltet werden, mit denen sich bereits in der Vergangenheit eine reibungslose Zusammenarbeit ergeben hat. Da die Finanzierung in der Regel über die Kreditinstitute erfolgt, werden Banken häufig mit entsprechenden Geschäftsfällen konfrontiert. Ein verlässlicher Anwalt oder Notar als Treuhänder kann langfristig die Transaktionskosten der Bank senken helfen. Allerdings ist auch eine in der Vergangenheit stabile geschäftliche Beziehung keine Garantie für eine 100 % rechtskonforme Ausübung der Treuhandenschaft.¹³¹

Angesichts der hohen Summen, die bei Immobilienkäufen und -verkäufen zustande kommen, erscheinen die Bedingungen des Bau trägervertragsgesetzes sowie die Pflicht zur Einrichtung der Treuhandenschaft gerechtfertigt. Auch die Bank wird hierbei in die Pflicht genommen, denn im Falle einer ungerechtfertigten Überweisung kann sie haftbar gemacht werden. Somit liegt es an der Bank, nicht nur das Kreditausfallrisiko abzusichern, sondern ebenfalls das eigene Haftungsrisiko zu minimieren. Auch dabei können vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten, wie sie im folgenden Kapitel der Arbeit betrachtet werden, hilfreich sein.

4.5 Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten

4.5.1 Ausgangssituation

Der Bau träger geht für die Durchführung eines Immobilienprojektes diverse vertragliche Bindungen ein. Angefangen in der Planungsphase von Verträgen mit Maklern über Architekten und Statiker bis hin zu Erwerberrn ergeben sich Vertragspartner aus sehr unterschiedlichen Bereichen. In der Durchführungsphase kann die Anzahl der Verträge erheblich zunehmen, wenn nicht ein Generalunternehmer beauftragt wird, sondern einzelne Gewerke in Auftrag gegeben werden. Auch Verträge mit Gutachtern zählen dazu, wenn Baumängel vorliegen. Nicht zuletzt ist hier auch der vertragliche Rahmen für die Finanzierung zu nennen.

¹³⁰ Vgl. Kary; Hecht (2015), o. S.

¹³¹ Vgl. Kary; Hecht (2015), o. S.

Welche Aspekte der Finanzierung in den Kreditvertrag aufgenommen werden, hängt von den individuellen Beschaffenheiten der Immobilie, des Marktes und des Kreditnehmers selbst ab. Hier geht es um die meist üblichen Eckpunkte einer Finanzierung: Laufzeit, Zinshöhe, Sicherheiten, Rückzahlungsmodalitäten. Darüber hinaus können aber weitere Verpflichtungen des Kreditnehmers aufgenommen werden, falls es dafür Erfordernisse gibt.¹³²

4.5.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank

Um die Risiken einer Immobilienfinanzierung über die üblichen und im vorangehenden Kapitel beschriebenen Vertragsbestandteilen hinaus abzusichern, kann der Kreditgeber sogenannte Covenants zum Bestandteil des Kreditvertrages machen.¹³³ Diese besonderen Kreditvertragsklauseln sind individuell zu verhandeln. Sie sollen bei einer Verschlechterung der wirtschaftlichen oder rechtlichen Verhältnisse des Kreditnehmers dazu beitragen, dessen wirtschaftliche Situation zu verbessern und dadurch das Risiko für die finanzierende Bank zu verkleinern.¹³⁴

Die Kreditvertragsklauseln können in verschiedene Gruppen eingeteilt werden: Non-Financial Covenants haben zum Ziel, den Kreditnehmer dazu zu verpflichten, seine Verträge mit Dritten ordnungsgemäß zu erfüllen. Die Pari-Passu-Klausel macht zur Bedingung, dass der Kreditgeber nicht schlechter gestellt werden darf im Vergleich zu anderen Kreditgebern. Die Bank hat bei Non-Financial Covenants aber auch die Möglichkeit, dem Kreditnehmer aufzuerlegen, zu bestimmten Zeitpunkten der Bank bestimmte Unterlagen zur Verfügung zu stellen. Grundsätzlich können positive und negative Covenants vereinbart werden. Im Fall der positiven Klauseln willigt der Kreditnehmer ein, nur bestimmte Aktivitäten zu unternehmen, wie z. B. Konten nur beim Finanzierungsgeber zu unterhalten. Auch die Informationspflicht gehört in diese Kategorie. Negative Covenants veranlassen den Kreditnehmer, bestimmte Aktivitäten zu unterlassen. Der Kreditnehmer kann im Rahmen

¹³² Vgl. Trübestein; Pruegel (2012), S. 24.

¹³³ Vgl. Trübestein; Pruegel (2012), S. 24.

¹³⁴ Vgl. Gaugusch (2014), S. 14.

dieser Bedingungen dazu verpflichtet werden, z. B. ohne die Zustimmung der Bank keine weiteren Investitionen vorzunehmen.¹³⁵

Daneben gibt es auch negative Sicherstellungsklauseln. Hierbei verpflichtet sich der Kreditnehmer, dass er beispielsweise keine weiteren als die der Bank bekannten Sicherheiten für eigene oder fremde Rechnung gewährt hat. Er kann sich auch bereit erklären, keine seiner Vermögenswerte mit Pfandrechten zugunsten Dritter zu belasten, ohne dass die finanzierende Bank zustimmt. Es sind als Non-financial Covenants auch Managementklauseln möglich, mit denen beispielsweise das Management verpflichtet wird, genau benannte Personen im Unternehmen zu halten.¹³⁶

Von großer Bedeutung sind neben Covenants auch Sicherungsklauseln, denn sie geben der Bank per Vertrag Kündigungsrechte, sobald genau bezeichnete Ereignisse eintreten. Mithilfe der Default-Klausel kann die Bank Zinsen und Kapital vorzeitig fällig stellen, wenn Kreditvertragsklauseln verletzt werden. Als Verletzung kommt zum Beispiel Verzug, Zahlungseinstellung oder auch die Verletzung von Covenants infrage. Bei der Change of Control-Klausel kann der Kreditgeber den Kredit fällig stellen, wenn sich der Eigentümer des Vertragsunternehmens ändert.¹³⁷

Aus Sicht der Bank empfiehlt sich eine regelmäßige Überwachung der Einhaltung von vertraglichen Vereinbarungen. Dies gilt auch für Covenants. Diese Überwachung ist Teil des Risikomanagements der Bank und dient der Bank auch als Frühwarnsystem. Es ist möglich, die Wirkung der Nichteinhaltung von Kreditvertragsklauseln selbst zu vereinbaren. So kann die Nichteinhaltung z. B. eine Erhöhung der Zinsmarge eine Nachbesicherung oder eine Kündigung des Kredits nach sich ziehen. Allerdings ist es aus Sicht der Bank sinnvoll, dem Kreditnehmer erst eine angemessene Zeit der Nachbesserung einzuräumen, um den Erfolg des Immobilienprojektes nicht zu gefährden.¹³⁸ Gerade vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten bieten der Bank einen großen Spielraum, ihre Risikosicherungsziele zu ver-

¹³⁵ Vgl. Lüscher-Marty (2011), S. 1.32.

¹³⁶ Vgl. Lüscher-Marty (2011), S. 1.34.

¹³⁷ Vgl. bdp (2013), o. S.

¹³⁸ Vgl. Trübstein; Pruegel (2012), S. 24 f.

wirklichen. Allerdings darf auch hier nicht vergessen werden, dass nicht nur der Bauträger, sondern auch die Bank die höchste Rendite nur bei einer erfolgreichen Umsetzung des Projektes realisiert.

4.6 Art der Finanzierung

4.6.1 Ausgangssituation

Zu Beginn eines Bauträgerprojektes gibt es üblicherweise nur eine Idee für die Planung, Vermarktung und Durchführung des Vorhabens.¹³⁹ Bis zur Realisierung der Planung und Vermarktung ist ein zeitlicher Horizont von einem halben Jahr bis zu mehreren Jahren einzukalkulieren. Je nach Objekt und Objektlage ist der Verkauf oder die Vermietung der Flächen mit Risiken behaftet. Aus Sicht des Bauträgers erweist sich eine möglichst schnelle Realisierung des Vorhabens als wirtschaftlich vorteilhaft. Dies gilt auch aus der Sicht der Bank. Die Art der Finanzierung sowie die Auszahlungsmodalitäten tragen dieser Situation Rechnung. Es handelt sich hier um das Vermarktungsrisiko.

Daneben sollte zusätzlich zum, auf die geplante Bau- und Vermarktungszeit zugeschnittenen, Finanzierungsrahmen aber auch eine Erweiterung des Finanzierungskonzeptes angedacht werden, um dem Bauträger eine gewisse Flexibilität einzuräumen. Bauprojekte laufen in den seltensten Fällen völlig ohne Komplikationen ab, die meist erst im Bauprozess selbst sichtbar werden. Hier ist bereits bei Erstellung des Finanzkonzeptes auf eine Sicherstellung zu achten.

4.6.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank

Häufig beginnt die Auszahlung des Kredits erst, nachdem ein bestimmter Prozentsatz der Immobilie am Markt verkauft oder vermietet wurde.¹⁴⁰ Je nach Branche, Finanzierungsgeber oder Projekt sind unterschiedliche Prozentsätze zu beobachten. Für den Bauträger ergibt sich hier die Schwierigkeit, dass er oft schon einen großen Teil der Fläche versucht zu vermarkten, bevor der Kredit zugezahlt wird. Das bedeutet, er finanziert einen großen Teil der Kosten vor. Meist gehört der Kauf des

¹³⁹ Vgl. Brauer (2013), S. 648.

¹⁴⁰ Vgl. Brauer (2013), S. 648.

Grundstücks dazu. Dafür muss der Bauträger über ausreichend liquide Mittel oder einen entsprechenden Finanzierungsrahmen verfügen. Je nach Investitionsvolumen können hier erhebliche Beträge zusammenkommen. Oftmals ist der Bauträger gezwungen, teure Zwischenfinanzierungen in Anspruch zu nehmen. Dadurch verteuert sich die Realisierung des Vorhabens unter Umständen unkalkulierbar. Der Unsicherheitsfaktor steigt sowohl für den Bauträger als auch für die Bank, da im Vorfeld nicht genau abgeschätzt werden kann, wie gut Verkauf oder Vermietung allein aufgrund von Planungsunterlagen durchgeführt werden kann. Grundsätzlich eröffnen sich in der Vermarktung der Immobilie größere Chancen, wenn nicht allein Planungsunterlagen zur Verfügung stehen, sondern das Objekt schon weitgehend realisiert ist. Insgesamt gesehen können bei Verkauf ab Planungsunterlagen erhebliche zeitliche Verzögerungen entstehen. Aus der Perspektive des Finanzierungsgebers erscheint eine Zuzählung, die an den Vermarktungsstand gekoppelt ist, als vorteilhaft, da ein Abwarten die Sicherheit für die Bank erhöht.¹⁴¹ In der Praxis wird häufig erst ausgezahlt, wenn mindestens 30 Prozent der Immobilie vermarktet sind.

Allerdings steigt bei dieser Strategie des Finanzierungsgebers das Risiko für den Bauträger, dass sich seine liquiden Mittel oder das Eigenkapital erschöpfen, sodass das Bauvorhaben nicht mehr zu Ende gebracht werden kann. Finanzierungsgeber tragen diesem Risiko üblicherweise Rechnung, indem Vermarktungsstände oberhalb einer bestimmten Grenze verlangt werden. Die Prozentzahlen variieren abhängig von der Immobiliennutzung (z. B. Wohn-, Einzelhandels-, Büroimmobilie). Umgekehrt ist die Bank darauf bedacht, ohne nachweisbaren Vermarktungsstand keine Kredite zu vergeben. Dadurch wird das Vermarktungsrisiko zulasten des Bauträgers verschoben.¹⁴²

Brauer empfiehlt in dieser Situation, Finanzierungsformen aufzugreifen, die die Interessen beider Beteiligten ansprechen.¹⁴³ Dies ist der Fall bei Finanzierungsarten mit einem hohen Eigenkapitalstand. Dieser kann zum Beispiel in Form von Beteiligungskapital realisiert werden. Hierzu eignen sich bei großen Investitionen offene

¹⁴¹ Vgl. Walch; Weichselbaum (2013), S. 33.

¹⁴² Vgl. Walch; Weichselbaum (2013), S. 22.

¹⁴³ Vgl. Brauer (2013), S. 648.

Immobilienfonds, Immobilienleasingfonds, Immobilien Aktiengesellschaften oder auch klassische Beteiligungen von einem oder mehreren Anlegern. Je nach Höhe des Investitionsvolumens kann aus den verschiedenen Beteiligungsformen gewählt werden. Im Ergebnis wird das Risiko auf den Endinvestor übertragen. Auf diesem Weg können teure Zwischenfinanzierungen vermieden werden. Im vorteilhaftesten Fall ergeben sich bei entsprechend großen Beteiligungshöhen sogar langfristige Finanzierungen. Aus Sicht der Bank stellt sich eine große Eigenkapitaldecke als vorteilhaft dar. Bei Störungen der Objektrealisierung auch im Vermarktungsbereich kann dann auf Eigenkapital zurückgegriffen werden. Somit sind alle Interessenlagen berücksichtigt.¹⁴⁴

Vor allen Dingen bei größeren Immobilienprojekten ist eine Prüfung der Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit des Projektes notwendig. Grundsätzlich wird die Finanzierungsform auf die Größe des Projektes und auf die Immobilienart (gewerbliche Immobilien, Wohnimmobilien etc.) zugeschnitten. Dazu finden die immobilien-spezifischen Kennzahlen, wie z. B. die Restnutzungsdauer, Beachtung.¹⁴⁵ Zudem ist eine Due-Diligence-Prüfung aus Sicht der Bank notwendig. Innerhalb dieser Risikoabwägung werden die Stärken und Schwächen des Vorhabens bewertet, um eine möglichst realistische Bewertung des Objektes zu finden.¹⁴⁶

Bei kleineren Vorhaben, wie z. B. Eigenheimerstellungen, Mehrfamilienhäusern, Errichtung von Eigentumswohnungen oder kleineren Gewerbebauten kann eine Phasenfinanzierung erfolgen, die den Risikostand des Vorhabens widerspiegelt. Hier sind zum Beispiel eine Ankaufsfinanzierung oder eine Ausbaufinanzierung möglich. Um die Projektflexibilität zu garantieren, empfiehlt es sich aus Sicht der Bank, dem Bauträger einen Projektdispositionsrahmen einzuräumen.¹⁴⁷

Auf jeden Fall ist eine risikoadäquate Zinssatzbestimmung notwendig, wofür das Immobilienprojekt in Risikoklassen eingeordnet wird.¹⁴⁸ Laufzeiten und Rückzah-

¹⁴⁴ Vgl. Walch; Weichselbaum (2013), S. 19.

¹⁴⁵ Vgl. Walch; Weichselbaum (2013), S. 25.

¹⁴⁶ Vgl. Preuß et al. (2010), S. 40.

¹⁴⁷ Vgl. Walch; Weichselbaum (2013), S. 36.

¹⁴⁸ Vgl. Urschel (2010), S. 207 f.

lungsmodalitäten sind entsprechend anzupassen.¹⁴⁹ Angesichts der derzeitigen Zinssituation ist aus Sicht der Bank ein variabler Zinssatz auf jeden Fall in das Angebot zu nehmen. Grundsätzlich sind die Fremdkapitalkosten und -veränderungen in der Kostenkalkulation des Bauträgers zu berücksichtigen.

Ebenso sind Kreditsicherheiten und Kreditvertragsklauseln abzustimmen. Die Kreditsicherheiten müssen in angemessener Höhe bestimmt werden, wofür eine konkrete Bewertung der Immobilie oder des Grundstücks nötig ist. Bei Bestandsobjekten ist aus Sicht des Finanzierungsgebers hier mit entsprechender Detailtreue und Vorsicht heranzugehen.¹⁵⁰

Letztendlich ist es möglich, für Bauprojekte Stresstests für die Finanzierungsbelastung durchzuführen. Selbst wenn dieses Instrument überwiegend für größere Projekte eingesetzt wird, kann die Bank überschlägige Tests auch für kleinere Projekte durchführen.¹⁵¹

Mit Blick auf die Finanzierung bieten sich für Bauprojekte ausgesprochen variable Möglichkeiten, die für beide Partner Vorteile enthalten können. Innerhalb der vorliegenden Arbeit können nicht alle Varianten angesprochen werden. Hier kommt es deshalb auf ein kreatives Angebot des angemessenen Finanzierungsinstrumentes durch die Bank an. Der Erfolg des Finanzierungsnehmers bei der Projektdurchführung kann mit einer passenden Finanzierung befördert werden. Auf diesem Weg kann sich zwischen Bank und Bauträger eine langfristige und stabile Win-win-Situation ergeben.

4.7 Handlungsspielraum der Bank bei Störungen des Baufortschritts

4.7.1 Ausgangssituation

Störungen des Baufortschritts können sich in enormer Höhe auf die Finanzierung niederschlagen. So können durch Störungen sogar Schadenersatzansprüche ausge-

¹⁴⁹ Vgl. Walch; Weichselbaum (2013), S. 29.

¹⁵⁰ Vgl. Walch; Weichselbaum (2013), S. 30.

¹⁵¹ Vgl. Walch; Weichselbaum (2013), S. 112.

löst werden.¹⁵² Diese Art der Risiken fallen in die Ausführungsphase. Daneben besteht aber auch die Möglichkeit, dass Risiken im Rahmen der Gewährleistungsphase entstehen, z. B. bei Vorliegen von Mängeln.

In erster Linie verursachen terminliche Verzögerungen eine Störung des Baufortschritts. Das Terminrisiko ist bei allen Bauträgerprojekten vorhanden. Es manifestiert sich vor allem als zeitliche Überschreitung der Entwicklungsdauer oder der Vermarktungsdauer. Aufgrund dieser zeitlichen Verzögerungen verschieben sich alle darauf folgenden Tätigkeiten nach hinten. Der Termin zur Erreichung einer Wirtschaftlichkeit wird deshalb später erreicht. Unter Umständen können sich grundlegende Parameter des Projektes ändern. Zum Beispiel können neue Wettbewerber den Markt betreten. Zudem kann sich die Nachfragesituation verschlechtern. Vor allem führt das Eintreten des Terminrisikos dazu, dass die Finanzierungsdauer länger als geplant anhält, weshalb Nachfinanzierungen notwendig werden. Hier entstehen zusätzliche Zinskosten. Die Situation stellt sich als besonders ungünstig dar, wenn der Fremdkapitalanteil hoch ist.¹⁵³

Neben dem Terminrisiko sorgt auch der Eintritt des Genehmigungsrisikos für Störungen des Baufortschritts. Das Genehmigungsrisiko wird ausgelöst durch eine mangelhafte Einbeziehung der notwendigen Auflagen und Genehmigungsverfahren. Wenn bei der Markt- und Standortanalyse nicht alle Rahmenbedingungen erkannt und berücksichtigt wurden, können notwendige Planungsschritte und Maßnahmen außer Acht gelassen worden sein. Dazu gehören Auflagen und Genehmigungen der öffentlichen Hand, wie zum Beispiel Aspekte der Baugenehmigung. Im schlimmsten Fall können öffentlich rechtliche Interessen erheblich eingeschränkt werden, sodass die Baugenehmigung nicht erteilt wird oder zurückgenommen wird. Dann entstehen langwierige Verfahren, die den zeitlichen Baufortschritt beeinträchtigen und die Wirtschaftlichkeit des Projektes verschlechtern.¹⁵⁴

Insbesondere Parameter, die in der Entwicklungsphase des Projektes noch nicht bekannt sind, können ungeplante Maßnahmen notwendig werden lassen. So besteht

¹⁵² Vgl. Fischer; Maronde (2007), S. 144.

¹⁵³ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 336.

¹⁵⁴ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 336.

bei jedem Immobilienprojekt ein Boden- und Baugrundrisiko.¹⁵⁵ Üblicherweise ist die Beschaffenheit des Untergrundes des Grundstücks nicht im Detail bekannt. In wenigen Fällen sind bereits in der Vergangenheit Baugrunduntersuchungen erfolgt. Insbesondere bei unbebauten Grundstücken können im Laufe der Bebauung Funde im Baugrund gemacht werden, die zusätzliche Maßnahmen notwendig werden lassen. Dazu gehören im Vorfeld nicht bekannte Altlastenbelastungen. Auch Sprengkörperfunde können zusätzliche Aktivitäten auslösen. Kontaminationen solcher Art führen zu Verzögerungen der Bauzeit. Auch Nutzungseinschränkungen können die Folge sein. In der Praxis kommt es immer wieder vor, dass der Aushub von Baugrund archäologische Interessenlagen berührt. Dann ist erst die Bedeutung der Funde zu klären. Unter Umständen sind unzureichende zulässige Grundpressungen vorhanden oder es müssen Sondergründungen eingefügt werden. Auch die hydrogeologischen Verhältnisse können den Baufortschritt verzögern, so sind unter Umständen besondere Auftriebssicherungen und Abdichtungsmaßnahmen vorzunehmen. Dadurch entstehen nicht nur zeitliche Verzögerungen, sondern auch Zusatzkosten.¹⁵⁶

4.7.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank

Das Terminrisiko kann reduziert werden durch eine abgestimmte Organisation des Bauträgerprojekts. Dazu gehört nicht nur eine professionelle Zeitplanung, sondern auch eine konsequente Kontrolle der Einhaltung von Planungsvorgaben. Diese Kontrolle ist nur möglich bei regelmäßiger Kommunikation mit allen am Projekt beteiligten Partnern. Immer wieder sind Rücksprachen und Besichtigungen durchzuführen. Bereits bei der Planung aber auch bei der Kontrolle der Termine erweist sich der Einsatz von fachlich kompetenten und erfahrenen Mitarbeitern sowie Geschäftspartnern als hilfreich. Zudem ist es notwendig, die Vermarktung des Objektes frühzeitig zu beginnen, um nicht am Markt vorbeizuplanen, aber auch, um erneute Anpassungen an den Markt, die zeitliche Verzögerungen hervorrufen würden, zu vermeiden.¹⁵⁷ Es empfiehlt sich die Berücksichtigung von Zeitpuffern, um Baufortschrittsüberschreitungen auffangen zu können. Letztendlich ist zur Vermeidung des Zeitriskos auch eine Verteilung des Risikos im Rahmen von strategi-

¹⁵⁵ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 336.

¹⁵⁶ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 336.

¹⁵⁷ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 336.

schen Allianzen möglich. Dadurch trägt jeder Projektpartner nur einen Teil des Gesamtrisikos.¹⁵⁸

Auch die Vermeidung von Genehmigungsrisiken erfordert ein abgestimmtes Vorgehen. So ist bereits frühzeitig mit Genehmigungsbehörden zu kommunizieren. Regelmäßige Gespräche stellen auch im Baufortschritt die Konformität des Vorhabens sicher. Unter Umständen sind weitere Stakeholder einzubeziehen. Hierzu gehören im Falle ungewöhnlicher Projekte Lieferanten, aber auch Nutzer und Anlieger. Es ist sinnvoll, öffentliche Interessen in der Konzeption des Projektes zu berücksichtigen. In der Praxis entsteht die erste offizielle Kommunikation mit der Baubehörde durch das Stellen einer Bauvoranfrage. Dann können Planung und Genehmigungen zeitlich koordiniert werden. Bei großen Bauvorhaben erweist sich der Aufbau eines positiven öffentlichen Images als hilfreich. Dazu können die klassischen Instrumente der Öffentlichkeitsarbeit genutzt werden.¹⁵⁹

Das Baugrundrisiko lässt sich nicht zu 100 Prozent ausschließen. Baugrunduntersuchungen, Altlastenuntersuchungen sowie die Einsichtnahme in Altlastenverzeichnisse und historische Aufarbeitungen können helfen, die Beschaffenheit des Baugrunds so weit wie möglich zu erhellen.¹⁶⁰ Auch die Gestaltung der Verträge kann helfen, das Boden- und Baugrundrisiko zu verringern.

Risiken der Ausführungsphase als auch der Gewährleistungsphase lassen sich einerseits durch ein wirksames Baustellencontrolling und andererseits durch eine Berücksichtigung vertraglicher Art vermeiden. So können Ausführungsfristen, Vertragsstrafen, Qualitätskontrollen, Gewährleistungsbefreiungen, Gewährleistungsbürgschaften, Fristverlängerungen, Schadenersatzansprüche, Nachbeauftragungen, zusätzliche Leistungen, verspätete Zahlungen und die Abnahme der Bauleistung im Rahmen von Vertragswerken geregelt werden. Für die Bank ist eine Einsichtnahme in entsprechende Verträge zwischen Bauträger und Kunden zwar arbeitsaufwendig, trägt aber zur Absicherung des Finanzierungsvorhabens bei. Mittels vertraglicher Gestaltungen können insbesondere Qualitätsrisiken, Baupreisrisiken und Fertigstel-

¹⁵⁸ Vgl. Schulte et al. (2002), S. 62 f.

¹⁵⁹ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 336.

¹⁶⁰ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 337..

lungsrisiken vermieden werden.¹⁶¹ Üblich ist es, über einen Generalunternehmervertrag entsprechende Risiken abzusichern. Insbesondere Fertigstellungsrisiken können zusätzlich durch Bürgschaften, Konventionalstrafen und spezifische Versicherungen minimiert werden.¹⁶² Die Einholung von Bankgarantien kann auch für mögliche Baupreisrisiken genutzt werden.

4.8 Wissensstatus der Bank

4.8.1 Ausgangssituation

Für die Bank ist die Phase der Projektkonzeption und -konkretisierung mit vielerlei Risiken verbunden. In dieser Phase wird nicht nur seitens des Bauträgers, sondern ebenfalls durch die Bank die Machbarkeit, Wirtschaftlichkeit und Rendite des Vorhabens geprüft. Es werden Realisierungsentscheidungen getroffen, Vertragsabschlüsse ausgearbeitet, Projektpartner gefunden und Genehmigungen eingeholt. In den beiden ersten Phasen der Projektentwicklung entstehen bereits Kosten, allerdings ist ihr Verlauf nicht linear, sondern sie sind an die Phasen der Entwicklung gebunden. Je weiter der Entwicklungsprozess fortschreitet, desto mehr Festlegungen müssen getroffen werden, z. B. hinsichtlich der Konzeption des Projektes, des verwendeten Materials, der Ausstattung der Immobilie oder der Projektpartner. Durch diese Festlegungen gehen zum einen Freiheitsgrade verloren, zum anderen sinkt die Möglichkeit, Kosten zu beeinflussen. Zum Ende der Fertigstellung des Projektes tendiert die Kostenbeeinflussbarkeit gegen null. In der Phase der Konzeption erfolgt auch die Machbarkeitsuntersuchung einschließlich eines Variantenvergleichs, der Identifizierung von Risiken, der Suche und Überzeugung von Projektpartnern (wie auch die Bank) und der Erarbeitung von Leitlinien für die weitere Konkretisierung des Projektes. Auch aus Sicht der Bank werden hier die Weichen für einen Erfolg oder Misserfolg des Projektes gestellt.¹⁶³

¹⁶¹ Vgl. Wüstefeld (2000), S. 147 f.

¹⁶² Vgl. Wüstefeld (2000), S. 148.

¹⁶³ Vgl. Walch; Weichselbaum (2013), S. 56.

4.8.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank

Aufgrund der vielfältigen, oben bereits beschriebenen Risiken, die für die finanzierende Bank bei der Finanzierung von Immobilienvorhaben entstehen, ist deren Prüfung, Abschätzung und Minimierung von großer Bedeutung. Diesen Vorgang kann der Finanzierungsgeber nicht allein dem Bauträger als zentralem Projektbeteiligten überlassen. Vielmehr ist der Entwicklungs- und Bauprozess durch die Bank kontinuierlich zu begleiten, um einen maximalen Einfluss auf den erfolgreichen Abschluss des Projektes auszuüben. Im Sinne einer Unterstützung des Bauträgers kann die Bank an der Wertschöpfung des Projektes in allen Phasen teilhaben.¹⁶⁴

Im Zentrum dieser begleitenden Funktion der Bank steht das Wissen, welches die Bank vom Projekt und seiner Veränderung hat. Es geht im Einzelnen um die Kenntnisse der Planungen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen, aber auch um ihre Grundlagen. Bei Projektentwicklungen von Bestandsimmobilien kann von der finanzierenden Bank der Wert der Immobilie selbstständig und unter Prüfung eigener Gutachter ermittelt werden. Entsprechend ist eine Kontrolle des Baufortschritts durch von der Bank beauftragte Fachleute möglich. Die Kosten hierfür werden – wie auch bei der Wertermittlung durch hauseigene Gutachter – vom Bauträger als Kreditnehmer getragen, was bereits im Kreditvertrag festgehalten wird. Durch diese Maßnahme ist die Bank in der Lage, nicht nur ihre Kenntnisse über den Projektfortschritt abzusichern, sondern auch Informationen über mögliche im Bauprozess auftretende Mängel zu erhalten. Diese Informationen sind erforderlich, um möglicherweise eintretenden Risiken entgegenzuwirken oder eben um gemeinsam mit dem Bauträger für eine zügige Mängelbeseitigung zu sorgen.

Der Erhalt von ausgewählten Unterlagen aus der Planungsphase ist obligatorisch, um den Kenntnisstand der Bank zu optimieren. Dazu gehören nicht nur beispielsweise Ausführungsplanung und Genehmigungen, sondern auch die Untersuchungen über Markt, Standort, Baurecht, Nutzungskonzept, Wettbewerb und Kostenplanung. Die Developerrechnung und die Sensitivitätsanalyse sind vorzulegen, damit die Bank Einsicht in die Wirtschaftlichkeit des Vorhabens gewinnt. Letztend-

¹⁶⁴ Vgl. Walch; Weichselbaum (2013), S. 57.

lich ist neben den Baukosten und den Baunebenkosten ein Block für Unvorhergesehenes einzuplanen. Hier sind 5-10 Prozent der Bau- und Baunebenkosten einzuplanen.¹⁶⁵ Grundsätzlich ist durch die Bank die Erstellung der oben genannten Planunterlagen nachdrücklich einzufordern. In der Praxis werden immer noch zu viele Projekte „aus dem Bauch heraus“ geplant und durchgeführt, vielfach mit allen sich aus fehlenden Analysen ergebenden finanziellen Konsequenzen.

Darüber hinaus ist es aus Sicht der Bank sinnvoll, in bestimmten Zeitabständen Baufortschrittsgespräche mit dem Bauträger zu führen, in denen der Bauträger aufschlussreiche Unterlagen vorlegt. Hier ist an Rechnungen und Abnahmen ebenso zu denken wie an Fotos, Terminplanungen oder Nachkalkulationen. Bei Gewerbeimmobilien ist der Stand der Vermietung, der sich häufig ändern kann, von großem Interesse für die Bank. Bei der Schaffung von Wohneigentum mit mehreren Einheiten ist der Stand der abgeschlossenen Kaufverträge ausschlaggebend. Die Bank kann anhand der eingereichten Unterlagen auch sehen, ob frühzeitig mit der Vermarktung begonnen wurde und ob sie kontinuierlich weiter betrieben wurde.

Ein besonderer Punkt ist die Überprüfung der am Bauprojekt beteiligten Partner. Die Einholung von Referenzen der infrage kommenden Planer und Handwerker gehört zu den obligatorischen Aufgaben des Bauträgers, eine Weiterreichung an die finanzierende Bank ebenfalls. Allerdings kann die Bank kaum überprüfen, inwiefern zwischen Bauträger und Projektpartner kommuniziert wird, um das Projekt voranzubringen.

Letztlich ist durch die Bank auch auf die persönliche Kapazität des Bauträgers Acht zu geben. Eine Rückschau auf bereits durchgeführte Projekte des Bauträgers kann hier Aufschluss geben.

¹⁶⁵ Vgl. Fischer; Bischoff (2008), S. 312.

4.9 Risikoidentifikation durch die Bank

4.9.1 Ausgangssituation

Sowohl für den Bauträger als auch für die Bank bestehen im Bauträgergeschäft hohe Risiken. Grundsätzlich sind die Risiken höher, je höher das Investitionsvolumen liegt.¹⁶⁶ In jedem Fall entstehen sowohl für Bauträger als auch für die finanzierende Bank Kostenrisiken.¹⁶⁷ Bauzeitverzögerungen wirken auf die Kostenstruktur ein und schmälern den Gewinn.

Welche Risiken von den Vertragspartnern ins Auge gefasst werden, liegt am Blickwinkel. Für beide Seiten ist eine Minimierung der Risiken von Bedeutung. Auch die Risiken, die allein beim Bauträger verbleiben, können sich indirekt für die Bank als Risikofaktor erweisen. Aufgrund dieser unterschiedlichen Sichtweisen können sich die gewählten Wege zur Risikominimierung zwischen Bauträger und Bank unterscheiden.

4.9.2 Möglichkeiten der Risikominimierung durch die Bank

Die Bank setzt zur Minimierung der Risiken in einem ersten Schritt an deren konkreter Identifikation an, das bedeutet, es werden nicht allein Risiken wahrgenommen, die direkt auf die Bank und die Finanzierung wirken, sondern auch diejenigen Risiken, die unmittelbar den Bauträger betreffen.¹⁶⁸ Diese Form der Risikominimierung setzt bereits im Vorfeld des Projektes an. Aber auch während des Baufortschritts ist eine ausführliche Kommunikation zwischen Bauträger und Bank nötig, damit beide Partner alle infrage kommenden Risiken erkennen und berücksichtigen können. Im Mittelpunkt der Bemühungen steht das Ziel, die Bonität des Kreditnehmers zu erhalten und dadurch Zins- und Tilgungszahlungen zu sichern. Hierzu ist aufseiten der Bank Fachwissen aus dem Bauträgergeschäft nötig. Eine Zusammenarbeit zwischen Bank und Bauträger erscheint deshalb unerlässlich.

¹⁶⁶ Vgl. Brauer (2013), S. 684.

¹⁶⁷ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 337.

¹⁶⁸ Vgl. Brauer (2013), S. 684.

Grundsätzlich lässt sich das Kostenrisiko durch eine gezielte Kostenplanung sowie ein Kostenmanagement reduzieren.¹⁶⁹ Eine Berücksichtigung verschiedener Eventualitäten in der Vertragsgestaltung sowie der Einbezug von Planern und ausführenden Unternehmen erweist sich als hilfreich. Nicht zuletzt ist die Erfahrung und fachliche Kompetenz aller am Bau Beteiligten ausschlaggebend.

Grundsätzlich kann eine entsprechende Risikoanalyse sich auf beeinflussbare als auch auf nicht beeinflussbare Risiken beziehen.¹⁷⁰ Folgende Risiken, die oben bereits ausgeführt wurden, sind zu beachten:

- Entwicklungsrisiken
- Planungsrisiken
- Terminrisiken
- Genehmigungsrisiken
- Finanzierungsrisiken
- Zinsänderungsrisiken
- Boden- und Baugrundrisiken
- Kostenrisiken

Das Risikomanagement bei Bauträgerprojekten hat aktuell an Bedeutung zugenommen.¹⁷¹ Dies ist nicht nur durch die Projekte selbst begründet, sondern auch durch die Anforderungen, die die Bank an die Vorhaben stellt. Vor diesem Hintergrund ist ein aktives Risikomanagement grundsätzlich in der Objektabwicklung zu verankern. Das Risikomanagement läuft grundsätzlich in sechs Schritten ab, die in folgender Abbildung wiedergegeben sind.

¹⁶⁹ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 337.

¹⁷⁰ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 335.

¹⁷¹ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 291.

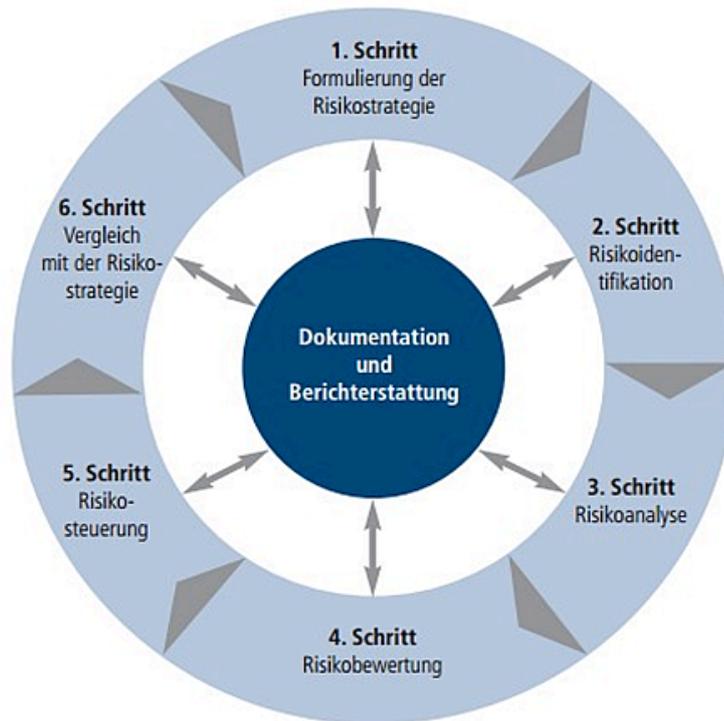


Abbildung 10: Ablauf des Risikomanagements¹⁷²

Das Risikomanagement ist sowohl für Bauträgerunternehmen als auch für Banken unerlässlich, da mit seiner Hilfe unternehmensgefährdende Risiken und Kreditrisiken gesteuert werden können. Es kann auch als Frühwarnsystem eingesetzt werden. Der Regelkreislauf des Risikomanagements beginnt im ersten Schritt mit der Formulierung der Risikostrategie.¹⁷³ Die Ausarbeitung der Strategie soll in Abstimmung mit den übergeordneten Unternehmenszielen erfolgen. Es sind qualitative und quantitative Ziele zu definieren. Dabei ist eine Festlegung erwünscht, wie viel Risiko die Bank tragen kann.

Darauf folgend sind drei grundlegende Schritte notwendig:¹⁷⁴

- Identifikation und Definition möglicher Risiken
- Bewertung der aufgefundenen Risiken auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit
- Erarbeitung von Instrumenten der Risikominimierung

¹⁷² Ausschnitt aus: o. V. (2012), S. 11.

¹⁷³ Vgl. o. V. (2012), S. 11.

¹⁷⁴ Vgl. Schöne; Preuß (2010), S. 291.

Die Identifikation und Definition möglicher Risiken beginnt mit der Erfassung und Strukturierung der Risiken. Hierzu werden mögliche Ursachen der Risiken gesammelt und verursachenden Stellen zugeordnet. Dies betrifft die wesentlichen Risiken. Es wird ein Risikokatalog aufgestellt, der aus mehreren Ebenen besteht. Daraufhin erfolgt die Risikoanalyse. Dazu werden die aufgefundenen Risiken in ihren Eigenschaften beschrieben. Als Kriterien der Beschreibung werden die Ursachen, der Entstehungsort, die Auswirkungen der Risiken in Form möglicher Schadenshöhen und Eintrittswahrscheinlichkeiten, Zusammenhänge zwischen den Risiken sowie die Risikobeschaffenheit untersucht. Grundsätzlich kann für die Risiken eine Prioritätenliste erstellt werden.¹⁷⁵

Nach der Risikoanalyse findet in einem weiteren Schritt die Risikobewertung statt. Hierzu werden einzelne Risiken und Ihre Interdependenzen systematisch auf qualitativer und quantitativer Ebene bewertet.¹⁷⁶ Es sind Sensitivitätsanalysen, Szenarioanalysen, Scoring-Modelle oder Monte-Carlo-Simulationen möglich. Im nächsten Schritt erfolgt die Risikosteuerung.¹⁷⁷ Die Steuerung erfolgt entsprechend der in Schritt 1 festgelegten Risikostrategie. Grundsätzliche Maßnahmen sind:

- Risikovorsorge
- Risikoübernahme
- Risikobegrenzung
- Risikodiversifikation
- Risikokompensation
- Risikovermeidung

In einem letzten Schritt erfolgt der Vergleich der aktuellen Situation mit der Risikostrategie. Risikomanagement ist als Prozess zu sehen, der immer wieder von Neuem beginnt. So müssen bestehende Risikostrategien immer wieder überprüft oder auch neu definiert werden. Der zeitliche Abstand der Prozessdurchläufe hängt von der Größe des Unternehmens und der Eintrittswahrscheinlichkeit der Risiken

¹⁷⁵ Vgl. o. V. (2012), S. 12.

¹⁷⁶ Vgl. o. V. (2012), S. 12 f.

¹⁷⁷ Vgl. o. V. (2012), S. 13.

ab. In Finanzierungsunternehmen kann der Prozess des Risikomanagements standardisiert bei Bauträgerfinanzierungen eingesetzt werden. Vor allem ist auf eine angemessene Dokumentationsberichterstattung während des Risikomanagementprozesses zu achten.¹⁷⁸ Um eine kontinuierliche und von Personen unabhängige Funktionsweise des Risikomanagementprozesses zu garantieren, ist der Dokumentationsvorgang der Innenfinanzierung in die Abläufe einzubinden. Zudem dient das Berichtswesen als Informationsinstrument für die Unternehmensleitung der Bank.

Abschließend ist zu bemerken, dass für die Bank Risikominimierung immer nur im Rahmen ihrer Möglichkeiten als Beobachter des Projektentwicklungs- und Durchführungsprozesses erfolgen kann. Die Bank kann nicht direkt in das Projekt eingreifen, da sie nur über die Finanzierungsverträge am Projekt beteiligt ist. Vor diesem Hintergrund gilt es aus Sicht der Bank, die Risiken zu identifizieren, sie zu bewerten und sie dann gut abzusichern. Das bedeutet aber auch, dass die Bank die Risiken des Projektes mit dem Bauträger teilt. Letztendlich bleibt die Bank immer Spezialist für finanzierungsbezogene Aspekte.

¹⁷⁸ Vgl. o. V. (2012), S. 15

5 Schlussfolgerungen

In dieser Arbeit wurde gezeigt, dass den Finanzierungspartnern im Rahmen der Immobilienfinanzierung eine breite Palette an Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung steht. Diese können auf den Finanzierungslebenszyklus von Immobilien abgestimmt werden, wobei immobiliespezifische Kennzahlen ebenso zu beachten sind wie kreditnehmerspezifische Parameter. Der Finanzierungslebenszyklus von Immobilien richtet sich nach den spezifischen Finanzierungsdaten der Immobilie mit ihren Besonderheiten. So gibt es für jede Teilphase im Immobilienlebenszyklus eine Entsprechung der Finanzierungsaktivitäten. Der Immobilienfinanzierungslebenszyklus reicht somit von der Finanzierung der Projektplanung und –entwicklung über eine baubegleitende Finanzierung bis zu Finanzierungsaktivitäten in der Nutzungs- oder auch in der Umnutzungsphase, bis hin zu Finanzierungen in der Rückbauphase. Für Bauträgervorhaben sind vor allem die ersten beiden Teilphasen wichtig, also eine Finanzierungsbegleitung in der Planungs- und Entwicklungsphase sowie in der Bauphase.

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit steht die Perspektive der Bank hinsichtlich der Risiken des zu finanzierenden Immobilienprojektes innerhalb der ersten beiden Phasen des Finanzierungslebenszyklusses im Vordergrund. Aus Sicht des Finanzierungsgebers ist die Immobilienfinanzierung ein Ankerprodukt, das entsprechend festgelegter Kriterien beurteilt und gehandhabt wird.¹⁷⁹

Trotz der großen Auswahl an vielen unterschiedlichen und individuell passenden Finanzierungsbausteinen sind deshalb die Gestaltungsspielräume der Bank so zu beeinflussen, dass die Risiken minimiert werden. Hierzu gehören nicht allein bankseitige Risiken, sondern auch Projektentwicklungsrisiken, die üblicherweise der Bauträger trägt, wie zum Beispiel Kostenrisiken, Entwicklungsrisiken, Terminrisiken, Fertigstellungsrisiken, Qualitätsrisiken, Baupreisrisiken oder auch Genehmigungsrisiken. Die Bank hat zwar als Vertragspartner nur den Bauträger, am Immobiliengeschäft selbst sind jedoch verschiedene weitere Projektpartner beteiligt, wie z. B. bauausführende Unternehmen, Planer oder eben auch die Erwerber. Sie alle

¹⁷⁹ Vgl. Bruhn (2009), S. 205.

haben ihre spezifischen Bedürfnisse und Hintergründe, die in die Risikosituation des Projektes eingehen und auch seitens der Bank nicht vernachlässigt werden dürfen.

Das eigentliche Finanzierungsgeschäft einschließlich der Konditionen kann im Vergleich zu den bauträgerbezogenen Risiken leichter abgesichert werden. Hier ist auf der Seite der Bank einschlägiges Spezialwissen vorhanden, sodass die aus der Sicht der Bank sicherste Variante gewählt werden kann. Die Bank kann ihre Risikominimierung bereits in einem frühen Stadium des Projektes beginnen. So ist bereits bei der Auswahl des Finanzierungsgegenstandes aus Banksicht auf die Eignung des Objektes Acht zu geben. Auch die Auswahl des bauausführenden Unternehmens ist sensibel vorzunehmen, um insbesondere spätere Fertigstellungsrisiken gering zu halten. In Österreich spielt das Bauträgervertragsgesetz zum Schutz der Erwerber eine große Rolle. Auch hierin finden sich diverse Bestimmungen, die sowohl Bauträger als auch Bank in ihre Betrachtungen einbeziehen müssen. Eine davon bezieht sich auf die Mitarbeit des Treuhänders, der zur Sicherstellung der Interessen von Erwerber und Bauträger eingesetzt wird. Auch die Auswahl des Treuhänders ist entsprechend seiner Eignung und Vertrauenswürdigkeit vorzunehmen. Eine besonders hohe Bedeutung zur Absicherung der bankseitigen Risiken besteht in den vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten. Diverse Vertragswerke regeln nicht nur die Beziehung zwischen Bank und Bauträger, sondern auch die Beziehungen zwischen Bauträger und weiteren Bauausführenden Unternehmen. Hinsichtlich der Art der Finanzierung stehen der Bank viele unterschiedliche Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung, wie beispielsweise Zinsmargen, Covenants oder Bürgschaften. Der Handlungsspielraum der Bank bei Störungen des Baufortschritts kann z. B. durch ein professionelles Projektmanagement des Bauträgers, Versicherungen oder auch viel kommunikativen Einsatz erweitert werden. Zudem ist es auch der Wissensstatus der Bank, welcher für die Bank Gestaltungsspielräume eröffnet, denn ohne eine Verpflichtung des Bauträgers zur Offenlegung von projektrelevanten Daten, wie den Baufortschritt oder den Stand der Vermarktung, hat die Bank keine Einsicht in die Entstehung möglicher Risiken.

Letztendlich ist es eine Tatsache, dass eine Immobilienfinanzierung nur aus der Gegenwart heraus optimal abgesichert werden kann. Eine 100%ige Absicherung

gibt es nicht, denn es können nie alle in der Zukunft möglichen Konstellationen erfasst werden. Solange aber bekannte und für das Immobiliengeschäft auch typische Risiken erfasst und besichert werden, unterstützt das Vorgehen den Erfolg des Projektes bereits beträchtlich.

Angesichts der Vielzahl der Immobilienkredite, die in Österreich derzeit abgeschlossen werden, und ihrer Transaktionsvolumina sind deren Sicherung und eine weitere Professionalisierung wünschenswert. Dies gilt umso mehr angesichts des anhaltend niedrigen Zinsniveaus, das zumindest auch in der nahen Zukunft die Entwicklung des Immobilienmarktes in Österreich weiter beflügeln und der Motor für weitere Immobilienprojekte sein wird. Für die Banken gilt es, an dieser positiven Entwicklung des Immobilienmarktes teilzuhaben und die Herausforderung einer noch stärkeren Absicherung der Kredite anzunehmen. Innerhalb der vorliegenden Arbeit ist eine Fülle von Anregungen enthalten, mit denen Finanzierungsrisiken vermieden werden können. Eine Begleitung des Immobilienprojektes durch die finanzierende Bank stellt sich in diesem Kontext für die Zukunft mehr denn je als partnerschaftliche Zusammenarbeit dar, von der alle Beteiligten profitieren können.

Kurzfassung

Der Beitrag stellt die Möglichkeiten der Risikominimierung im Finanzierungslebenszyklus von Immobilien aus Bankensicht in den Mittelpunkt. Banken und Kreditinstitute tragen vor allem bei der Finanzierung von Bauträgervorhaben enorme Risiken, deren Höhe mit dem Projektfortschritt variiert. So sind die Risiken für die finanzierende Bank zu Beginn des Vorhabens in der Planungs- und Konzeptierungsphase am höchsten. Bei erfolgreichem Baufortschritt und einer angemessenen Vermarktung des Objektes nehmen sie ab. Im Beitrag werden die Besonderheiten im Umgang mit Immobilien ebenso beleuchtet wie der Ablauf, die Ziele, die Formen und die Risiken einer Immobilienfinanzierung. Die Sicht der Bank auf ihre Gestaltungsspielräume zur Minimierung ihrer Risiken orientiert sich am Risikopotential des gesamten Immobilienprojektes. Hier überlagern sich oftmals Risiken des Bauträgers und der Bank. Je nach Risikoart können Finanzierungsgeber unterschiedliche Absicherungsmaßnahmen treffen. Der Gestaltungsspielraum der Banken richtet sich an den Gegebenheiten des Objekts, des Bauträgers, der gewählten Finanzierung und dem rechtlichen Bezugsrahmen aus. In Österreich ist neben der Baugesetzgebung insbesondere das Bauträgervertragsgesetz und die Einrichtung der Treuhandenschaft zu beachten, deren Handhabung an bestimmte Bedingungen gebunden ist. Die Immobilie selber bildet mit ihrem Zustand bezüglich Grund und Boden oder baulicher Art die Grundlage für daran ansetzende Planungen. Hier stellt sich die Durchführung von Machbarkeitsuntersuchungen, Wirtschaftlichkeits- und Renditeanalysen als unabdingbar für eine Risikominimierung aus Banksicht dar. Dazu gehören Analysen zur Marktsituation, Standort, Nutzungskonzept, Wettbewerb, Baurecht, Kostenplanung sowie zum Finanzierungsmodell. Insbesondere Letzteres unterliegt den spezifischen Anforderungen des Finanzierungsgebers, z. B. Hinsichtlich Kreditsicherheiten, Laufzeit, Rückzahlungsmodalitäten, Covenants und einer risikoadäquaten Zinssatzbestimmung. Auch die individuelle Bonität des Kreditnehmers ist ein wichtiges Risikokriterium. Eine Risikooptimierung ist aus Bankensicht somit eine umfassende Aufgabe, für die eine große Auswahl an individuellen Finanzierungsbausteinen zur Verfügung stehen. Die Bewertung der Risiken sowie die darauf aufbauende Finanzierung sollte festgelegten Kriterien folgen, da die Immobilienfinanzierung für die Bank ein Ankerprodukt ist.

Literaturverzeichnis

Alda, Willi; Hirschner, Joachim (2014): Projektentwicklung in der Immobilienwirtschaft: Grundlagen für die Praxis, 5. Aufl., Springer Fachmedien: Wiesbaden.

Bank Austria (2007): Kommerzielles Immobiliengeschäft in Österreich. Rahmenbedingungen in Recht und Praxis

http://www.bankaustria.at/informationpdfs/Real_facts_austria_deutsch_070427.pdf, (29.09.2014).

Bauer, Hermann (2007): Baubetrieb, 3., vollst. neu bearb. Aufl., Springer: Berlin, Heidelberg.

Bdp (2013): Nebenabreden, in: bdp aktuell Ausgabe 92/Januar 2013, <http://www.bdp-aktuell.de/92/covenants-in-kreditvertraegen.htm>, (7.2.2015).

Bergmans, Bernhard (2007): Banken-Handbuch Firmenkundenmarketing. Erfolgreiche Vermarktungs- und Vertriebskonzepte für Kreditinstitute, Erich Schmidt Verlag: Berlin.

Bone-Winkel, Stephan; Schulte, Karl-Werner; Focke, Christian (2008): Begriff und Besonderheiten der Immobilien als Wirtschaftsgut, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie: Band I: Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Oldenbourg: München, S. 3-26.

Bone-Winkel, Stephan ; Isenhöfer Björn; Hofmann, Philip (2008): Projektentwicklung, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie: Band I: Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Oldenbourg: München, S. 231-300.

Brauer, Kerry-U. (2006): Grundlagen der Immobilienwirtschaft, 5., vollst. überarb. Aufl., Gabler: Wiesbaden.

Brauer, Kerry-U. (2013): Immobilienprojektentwicklung, in: Brauer, Kerry-U. (Hrsg.): Grundlagen der immobilienwirtschaft: Recht – Steuern – Marketing – Finanzierung – Bestandsmanagement – Projektentwicklung, 8. Aufl., Wiesbaden: Springer Gabler, S. 607-656.

Bruhn, Stephan (2009): Immobilienfinanzierung: das Beratungs- und Leistungsprogramm der Kreditinstitute, in: Brunner, Marlies (Hrsg.): Kapitalanlage mit Immobilien. Produkte – Märkte – Strategien, Gabler: Wiesbaden, S. 205-219.

Bundesverband Deutscher Banken (2010): Private Immobilienfinanzierung, <http://bankenverband.de/publikationen/ods/private-immobilienfinanzierung/private-immobilienfinanzierung/download>, (11.08.2014).

Diederichs, Claus Jürgen (2006): Immobilienmanagement im Lebenszyklus: Projektentwicklung, Projektmanagement, Facility Management, Immobilienbewertung, 2., erw. und aktualis. Aufl., Springer-Verlag: Berlin u. a. O.

Feilmayr, Wolfgang (2009): Grundstücksmärkte und Immobilienbewertung, <http://www.srf.tuwien.ac.at/feil/lehrunterlagen/immotext.pdf>, (29.09.2014).

Fischer, Carsten; Bischoff, Thorsten (2008): Bau-Projektmanagement, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie, Band 1, Betriebswirtschaftliche Grundlagen, 4. Aufl., Oldenbourg: München, S. 301-342.

Fischer, Peter; Maronde, Michael (2007): Das Auftragsrisiko im Griff: ein Leitfaden zur Risikoanalyse für Bauunternehmer, Vieweg + Teubner: Wiesbaden.

Gaugusch, Julius (2014): Risikomanagement aus Bankensicht - ein Stresstest für Immobilienprojekte, http://www.donau-uni.ac.at/imperia/md/content/departement/bauenumwelt/news/risikomanagement_aus_bankensicht.pdf, (12.12.2014).

Hausmann, Till; Vonkilch, Andreas (2007): Österreichisches Wohnrecht WEG, Kommentar, Springer-Verlag: Wien.

Hellerforth, Michaela (2012): BWL für die Immobilienwirtschaft: Eine Einführung, 2., überarb. Aufl., Oldenbourg: München.

Heller, Uwe (2010): Immobilienmanagement in Nonprofit-Organisationen: Analyse und Konzeptentwicklung Mit Schwerpunkt Auf Kirchlichen und Sozialen Organisationen, Gabler/Springer: Berlin u. a. O.

Imperiali, Catherine (2013): Marktanalyse Stadtzürcher Mehrfamilienhäuser mit Baujahr 1971-1980. Ein schlummerndes Potential, http://www.bf.uzh.ch/curemapapplications/abschlussarbeiten/2013/Imperiali_Catherine_MT_2013.pdf, (10.10.2014)

Kary, Christine; Hecht, Judith (2015): Das Treuhandbuch – ein Sorgenkind, in: Die Presse 05.02.2015.

Kittler, Mirko (2014): Immobilien in Deutschland. Ein innovativer Finanzierungsansatz, Igel-Verlag: Hamburg.

Lechner, Matthias(2014): Risikominimierung bei Immobilienfinanzierungen, http://www.raiffeisenbank.at/eBusiness/01_template1/1015018521967-892929269531799672_892930691165975908-949263108810070463-NA-30-NA.html, (12.12.2014).

Levasier, Maximilian (2010): Globaler Standortwettbewerb und räumliche Fragmentierungsprozesse bei Büroimmobilien-Investitionen am Beispiel São Paulo, Band 21 von Wirtschaft und Raum, Herbert Utz Verlag: München.

Lüscher-Marta, Max (2011): Theorie und Praxis des Bankkredits 2. Kreditrisikomanagement und Firmenkundenkredite, 2., überarb. Aufl., Compendio Bildungsmedien AG: Zürich.

Maffia, Mark (2012): Immobilienfinanzierung ohne Eigenkapital, <http://www.internetmarketing.or.at/immobilienfinanzierung-ohne-eigenkapital/>, (22.09.2014).

Menzen, Jochen (2006): Immobilienfinanzierung, <http://www.dnjv.org/06koeln/ImmoFinanzierungDE.pdf>, (10.08.2014).

Murfeld, Egon (2000): Spezielle Betriebswirtschaftslehre der Immobilienwirtschaft, 3., Aufl., Hammonia-Verlag: Hamburg.

O. V. (2014a): Schritt für Schritt zur Immobilienfinanzierung, <https://www.hauskredite.de/infografik-schritt-fuer-schritt-zur-immobilienfinanzierung/>, (22.09.2014).

O. V. (2014b): Sonderheft – Das „Bauträgervertragsgesetz“, Magistrat Graz, Präsidialabteilung (Hrsg.), http://www.graz.at/cms/dokumente/10126887_2611441/d48c1f15/DAS%20BAUTR%20C3%84GERVERTRAGSGESETZ%20-%20Sonderheft.pdf, (27.12.2014).

O. V. (2012): Risikomanagement bei Immobilieninvestitionen, Hrsg.: Union Investment Institutional GmbH, Frankfurt am Main, http://www.risikomanagement-konferenz.at/docme/risikomanagement/news/c4786683e1642560f972d72f65dcac73.0.0/E_3.2_RM_bei_ImmobilienInvestitionen_200612.pdf, (2.10.2014).

Pelzeter, Andrea (2010): Lebenszyklus von Immobilien, in: Henkel, Dietrich; von Kuczowski, Kester; Lau, Petra; Pahl-Weber, Elke (Hrsg.): Planen - Bauen - Umwelt. Ein Handbuch, Springer: Wiesbaden, S. 303-307.

Pfnür, Andreas (2011): Modernes Immobilienmanagement: Immobilieninvestment, Immobiliennutzung, Immobilienentwicklung und – Betrieb, Springer-Verlag: Berlin, u. a. O.

Preuß, Norbert (2011): Projektmanagement von Immobilienprojekten. Entscheidungsorientierte Methoden für Organisation, Termine, Kosten und Qualität, Berlin, Springer: Heidelberg.

Preuß, Norbert; Schöne, Lars Bernhard (2010): Real Estate und Facility Management. Aus Sicht der Consultingpraxis, 3., vollst. neu bearb. u. erw. Aufl., Springer: Berlin u. a. O.

Putschögl, Martin (2012): Die Österreicher und ihr Wohneigentum, <http://derstandard.at/1353206921566/Die-Oesterreicher-und-ihr-Wohneigentum>, (27.1.2015).

Rennert, Guido (2012): Praxisleitfaden Immobilienanschaffung Immobilienfinanzierung, korrigierter Nachdruck 2012, Springer-Verlag: Berlin u. a. O.

Rottke, Nico; Wernecke, Werner (2008): Lebenszyklus von Immobilien, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie: Band I: Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Oldenbourg: München, S. 209-230.

Rottke, Nico; Schreiber, Nicole; Breidenbach, Marc; Lucius, Dominik (2008): Finanzierung von Gewerbeimmobilien, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie: Band I: Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Oldenbourg: München, S. 580-627.

Schöne, Lars; Preuß, Norbert (2010): Real Estate und Facility Management. Aus Sicht der Consultingpraxis, 3., voll. neu bearb. u. erw. Aufl., Springer Verlag: Berlin, u. a. O.

Schrott, Christian (2008): Wozu eine Treuhandenschaft beim Immobilienkauf?, <http://www.vavrovsky.at/2008/08/wozu-eine-treuhandenschaft-beim-immobilienkauf/> (27.1.2015).

Schulte, Werner; Bone-Winkel, Stephan; Rottke, Nico (2002): Grundlagen der Projektentwicklung aus immobilienwirtschaftlicher Sicht, in: Schulte, Werner; Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Handbuch der Immobilien-Projektentwicklung, Rudolf Müller Verlag: Köln 2002, S. 31-85.

Sommer, Hans (2009): Projektmanagement im Hochbau. 35 Jahre Innovationen bei Drees & Sommer, Springer: Berlin u. a. O.

Sylle, Fabian (2009): Immobilienfinanzierung,
<http://www.uni-klu.ac.at/fin/downloads/Immobilienfinanzierung.pdf>,
(30.09.2014).

Trübstein, Michael; Pruegel, Michael (2012): Kompakt Edition: Immobilienfinanzierung. Grundbegriffe und Definitionen, Gabler Verlag: Wiesbaden.

Urschel, Oliver (2010): Risikomanagement in der Immobilienwirtschaft: KIT-Verlag: Karlsruhe.

Vornholz, Günther (2013): Volkswirtschaftslehre für die Immobilienwirtschaft: Studententexte Real Estate Management, Band 1 von Studententexte Real Estate Management, Oldenbourg: München.

Walch, Patrick; Weichselbaum, Klaus (2013): Handbuch Immobilienfinanzierung, Linde Verlag: Wien.

Wallner, Benedikt (2014): Untreuer Treuhänder, <http://wienrecht.at/untreuer-treuhaender>, (28.1.2015).

Wallner, Benedikt (2012): Treuhandschaften. Sicher ist Sicher. Konsument 1/2012, S. 11-14.

Walzel, Barbara (2008): Unterscheidung nach Immobilienarten, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie: Band I: Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Oldenbourg: München, S. 117-140.

Weeber, Hannes; Wehrle, Klaus; Over, Reinhold (2009): Bauteam – ein Leitfaden für Architekten und Handwerker, Hrsg.: Architektenkammer Baden-Württemberg/Architektenkammer Rheinland-Pfalz, <http://www.akbw.de/download/bauteam-leitfaden.pdf>, (3.2.2015).

Wendlinger, Peter (2012): Immobilienkennzahlen: fundierte Immobilienanalyse in der Praxis, Linde Verlag: Wien.

Wölfle, Marco (2013): Grundlagen der (gewerblichen) Immobilienfinanzierung, http://www.giw.uni-bayreuth.de/de/festkolloq/ressourcen/festkolloq_woelfle.pdf, (11.08.2014).

Wüstefeld, Hermann (2000): Risiko und Rendite von Immobilieninvestments, Fritz Knapp Verlag: Frankfurt am Main.

Einzelne Internetquellen

Finanzmarkt,

<http://www.realis-consulting.at/21-66f3-22/aktuell/finanzierungsmarkt-stimmung-praechtig-neugeschaft-etwas-verhaltener>, (20.12.2014).

Immobilien-Ausblick 2014: kaum Preissteigerung:

http://wirtschaftsblatt.at/home/life/immobilien/1512346/ImmobilienAusblick-2014_kaum-Preissteigerung, (11.12.2014).

Liegenschaftsbewertungsgesetz (LBG):

<http://www.jusline.at/index.php> > Liegenschaftsbewertungsgesetz (LBG), (15.08.2014).

Markt konsolidiert sich auf hohem Niveau, Preise pendeln sich allmählich ein,

<http://www.ovi.at/de/verband/presse/presstexte/2013/Marktausblick-2014.pdf>

ÖNORM B 1802-2 –Liegenschaftsbewertung,
<http://www.bdb.at/Service/NormenDetail?id=316599>, (18.01.2015).

Sicherheiten in der Insolvenz des Bauträgers:
<http://www.dbj.at/news/newsletter/sicherheiten-der-insolvenz-des-bautraegers>,
(22.11.2014).

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Arten von Immobilien.....	6
Abbildung 2: Phasen eines Immobilienlebenszyklus.....	10
Abbildung 3: Hauptakteure in den Lebenszyklusphasen einer Immobilie	11
Abbildung 4: Beispielhafte Struktur einer gewerblichen Immobilienfinanzierung	15
Abbildung 5: Finanzierungslebenszyklus bei Immobilien	16
Abbildung 6: Prozess der Kreditvergabe	17
Abbildung 7: Wachsende Bedeutung alternativer Immobilienfinanzierungsarten .	20
Abbildung 8: Kreditsicherheiten	22
Abbildung 9: Risikoklassen für Immobilien	30
Abbildung 10: Ablauf des Risikomanagements.....	59