



VERBAND DEUTSCHER PFANDBRIEFBANKEN

Interessenvertretung
der Pfandbriefemittenten

Aareal Bank ... apoBank ... BayernLB ... Berlin Hyp ... Bremer Landesbank ... Commerzbank ... COREALCREDIT BANK ... DekaBank Deutsche Bank ... Deutsche Hypo ... Deutsche Kreditbank ... Deutsche Pfandbriefbank ... Deutsche Postbank Dexia Kommunalbank ... DG HYP ... Düsseldorfer Hypothekenbank ... DVB Bank ... Eurohypo ... Hamburger Sparkasse Helaba Landesbank Hessen-Thüringen ... HSH Nordbank ... IKB Deutsche Industriebank ... ING-DiBa ... Kreissparkasse Köln Landesbank Berlin LBB ... LBBW ... Münchener Hyp ... NATIXIS ... NORD/LB ... SaarLB ... Santander Consumer Bank ... SEB Sparkasse KölnBonn ... UniCreditBank ... VALOVIS BANK ... WarburgHyp ... WestImmo ... WestLB ... WL BANK ... Wüstenrot Bank

„Handel ist Wandel“ – zur Finanzierung von Einzelhandelsimmobilien

Einzelhandelsimmobilien sind wieder ‚in‘, vor allem für Investoren: die vdp-Mitglieder sagten 2011 Darlehen für diese Immobilienart über 15,3 Milliarden Euro zu, das waren 34 Prozent mehr als 2010. Zeit, einen genaueren Blick auf diese Immobilienart zu werfen, meint Jörg Meilves, Leiter Markt Immobilienfinanzierungen der VALOVIS BANK.

In Deutschland gibt es mehr als 30 Millionen Quadratmeter Verkaufsfläche allein im Lebensmitteleinzelhandel. Neben dem klassischen Supermarkt existieren Discountmärkte, Baumärkte, Möbelmärkte und viele mehr. Eine genaue Kategorisierung ist schwierig. Die Branche reagiert schnell und kreativ auf sich ständig ändernde Kundenbedürfnisse, es gilt die Weisheit „Handel ist Wandel“. Dabei geht es häufig auch um Veränderungen an den Immobilien. So wollen nicht nur Neubauten, sondern auch Umbauten, Erweiterungen, Anpassungen an neue Nutzungen und andere Vorhaben finanziert werden.

Investoren oder Entwickler unterschätzen häufig, wie sehr die Qualität des Mietvertrages von Einzelhandelsimmobilien die Möglichkeiten der Finanzierung beeinflusst. Miethöhe, Mietlaufzeiten, Kündigungsmöglichkeiten und viele weitere Rahmenbedingungen wirken sich

direkt auf den Kreditvertrag und dessen Konditionen aus. Es ist deshalb sehr hilfreich, die finanzierende Bank bereits frühzeitig einzubeziehen. Dabei weisen die drei klassischen Finanzierungssituationen (Neubau, Umbau, Kauf) spezifische Unterscheidungsmerkmale auf.

Neubaufinanzierungen

Dreh- und Angelpunkt bei Neubaufinanzierungen ist die Festlegung der künftigen Nutzung des Objekts zwischen dem Vermieter (Entwickler, Investor) und dem Mieter. Von ihrem Verhandlungsgeschick hängt die Finanzierbarkeit maßgeblich ab. Denn die vertragliche Nettomiete legt die Höhe der Objektliquidität und die Laufzeit des Vertrages die Dauer der zu erwartenden Einnahmen fest. Für das finanzierende Institut ist es am besten, wenn der Mietvertrag eine lange Laufzeit hat und auf Sonderkündigungs-

regelungen weitestgehend verzichtet wird. Bei Filialisten nimmt die Tendenz zu, sich lange an einen „guten“ Standort zu binden. Deshalb sind speziell „Ankermieter“ gewillt, Verträge mit einer Laufzeit von 15 Jahren einzugehen. Bei Nebenflächen und ergänzenden Fachmärkten sind eher Laufzeiten von zehn Jahren üblich.

Die finanzierende Bank sollte aber auch auf einen guten Zuschnitt der Mietflächen und eine gute Belieferungsmöglichkeit für Lkw achten. Sie verbessern die Zweit- und Drittverwendung dieser Immobilien deutlich. Ist die Fortführung der Einzelhandelsnutzung durch den bisherigen Mieter oder nach Ablauf des Mietvertrages durch einen Konkurrenten oder anderen Einzelhändler nicht möglich, kommen Drittnutzungen in Frage. Sie werden regelmäßig mit Umbauten verbunden sein.

Schließlich spielt für die Kalkulation der Bank neben einer funktionellen Architek-

tur auch der Grundstückskaufvertrag, die Grundbucheinträge sowie der Werk- bzw. Generalunternehmervertrag eine Rolle. Jeder Finanzierer muss die Risiken der Finanzierung minimieren, um am Ende einen Darlehensvertrag zu haben, in dem (vereinfacht ausgedrückt) nur das Fertigstellungsrisiko verbleibt.

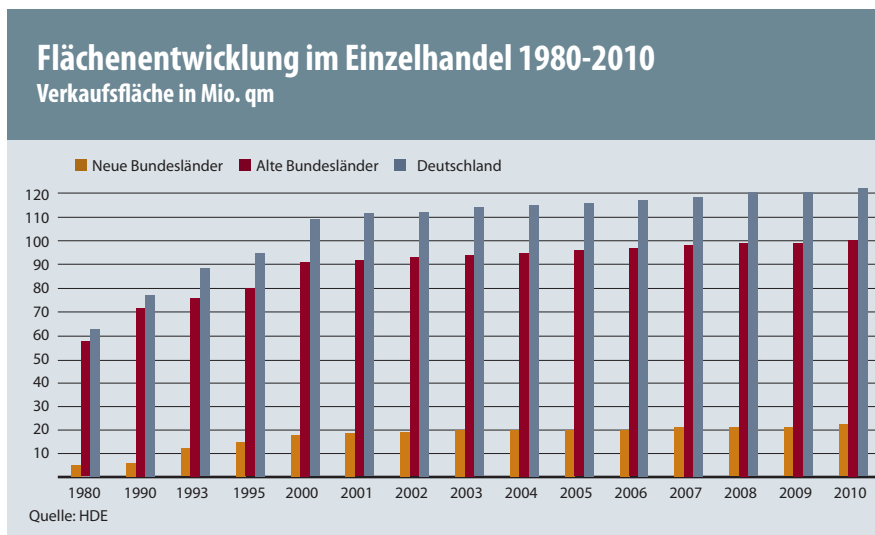
Die Darlehenssumme steht also durchaus in einem Verhältnis zur Professionalität der Projektentwicklung. Ein sehr langlaufender Mietvertrag ohne Sonderkündigungsrechte, ein regelungsarmer Grundstückskaufvertrag, ein „sauberes“ Grundbuch und ein Bauunternehmer mit „ordentlicher“ Bonität beeinflussen die Darlehensbedingungen positiv. Zu möglichen negativen Einflüssen zwei Beispiele:

■ Einzelhändler wollen zunehmend diverse Möglichkeiten der vorzeitigen, einseitigen Beendigung des Mietverhältnisses vertraglich vereinbaren. Bei einem neu erstellten Objekt muss die Bank in der Risikobetrachtung davon ausgehen, dass sie langfristig im Darlehensrisiko verbleibt. Ein Sonderkündigungsrecht ist dabei ein zusätzliches und unter Umständen unkalkulierbares Risiko für die erwartete Immobilienliquidität. Der Verkauf der Immobilie nach Fertigstellung reduziert dieses Risiko für die Bank, da der Rückführungszeitpunkt relativ genau definiert ist. Dies setzt aber den Entwickler unter Zeit- und damit unter Preisdruck. Das kann durch Mietverträge mit festen, langen Laufzeiten vermieden werden.

■ Der Kampf um „gute“ Einzelhandelsflächen an Innenstadtstandorten wird auf Mieterseite härter. Dies liegt zum einen an neuen Konzepten, die auf berufstätige, oft allein lebende Städter zugeschnitten sind, und zum anderen an der Tendenz zu immer größeren Verkaufsflächen. Mieter versuchen, sich „angestammte Pfründe“ zu sichern, oft mit einer dinglichen Besicherung (Dienstbarkeit). Diese wird von Finanzierern kritisch betrachtet. Nur durch die Abstimmung mit der finanzierenden Bank kann ein Investor sicherstellen, dass sich die Beleihbarkeit dadurch nicht verschlechtert.

Umbau, Erweiterung und Modernisierung

Die Einzelhandelsketten müssen die Attraktivität für bestehende Kunden erhalten oder verbessern und neue Kunden gewinnen. Dies führt bei älteren Verkaufs-



stätten zu Modernisierungen, Umbauten und Erweiterungen. Zunehmend spielt auch die Demographie eine Rolle: älter werdende und weniger mobile Kunden fordern ein abwechslungsreicheres Sortiment im Einkauf vor Ort. Der Handel reagiert mit neuen Ladenkonzepten, die größere Verkaufsflächen und eine höhere Auswahl bieten. In solchen Fällen sind die Baubehörden oft bereit, Anbauten, Erweiterungen oder Zusammenlegungen zu genehmigen, auch wenn die Verkaufsfläche über die für Wohngebiete baurechtlich zulässigen 800 qm wächst. Damit kommen dann ggf. auch wieder Vollsortimenter und nicht nur Discounter als Nutzer bzw. Mieter in Frage.

Banken fällt die Finanzierung von Umbauten in der Regel leichter als die von Neubauten: Die Immobilie liegt in einem gewachsenen und angenommenen Umfeld. Es gibt Erfahrungswerte zum bisherigen wirtschaftlichen Erfolg. Der Mieter ist interessiert, sein bestehendes Engagement zu vergrößern. Möglicherweise kann während der Umbauphase sogar das Geschäft weiter betrieben werden. Schließlich spielt (auch mit Blick auf die Finanzierung) die Nutzung der Dachflächen für Energiegewinnung durch Photovoltaik eine immer größere Rolle.

Kauf von fertiggestellten Märkten

Die Auswirkungen der Vertrags- und Nutzungsgestaltung auf die Finanzierung

gelten auch für die Kaufpreisfinanzierung bei bestehenden Einzelhandelsimmobilien. Bau- und Fertigstellungsrisiko müssen nicht mehr beachtet werden, es bleibt aber auch hier dabei, dass der Finanzierer versuchen wird, in der ersten Laufzeit des Mietvertrages sein Kreditrisiko deutlich zu verringern. Je länger diese erste Mietperiode vereinbart ist, desto höher kann die Kaufpreis(mit)finanzierung ausfallen. Bei neuen Immobilien mit der Nutzung Einzelhandel zieht die Bank von der Jahresnettomiete regelmäßig 15 Prozent für die laufende Bewirtschaftung ab. Dieser Abschlag kann in Abhängigkeit vom Alter und Zustand der Immobilie sowie den Regelungen im Mietvertrag über umlagefähige Kosten deutlich steigen. Der nach Abzug verbleibende Nettomietbetrag steht dann zur Bedienung des Darlehens zur Verfügung. Er definiert in Abhängigkeit vom aktuellen Zinssatz und dem Tilgungserfordernis die maximale Darlehenshöhe.

Fazit

Eine sorgfältig geprüfte Einzelhandelsimmobilie ist für jede beteiligte Partei ein interessantes Investitionsobjekt. Sie bietet stabile Mieteinnahmen, eine hohe Beständigkeit und Zweit- und Drittverwendungsoptionen. Das A und O für eine gute Zusammenarbeit ist aber ein Verständnis für diese Nutzungen bei der finanzierenden Bank und die Bereitschaft des Investors, diese frühzeitig in das Projekt einzubinden.



VERBAND DEUTSCHER PFANDBRIEFBANKEN